

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

◆◆◆ I. I. A. ◆◆◆

YAOUNDE - CAMEROUN

CYCLE DTS - 1e PROMOTION - 1992 / 1994

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

Présenté par :

ADEN SALEH OMAR

- OCTOBRE 1994 -

DEDICACE

A MON PERE

A MA MERE

A MES FRERES ET SOEURS

A MES AMIS

REMERCIEMENTS

Mes sincères remerciements à tous ceux qui de près ou de loin, ont contribué matériellement ou moralement à la réalisation et au succès de ce stage de formation à l'Institut International des Assurances de Yaoundé, en particulier:

- Le Gouvernement Djiboutien et plus précisément son Excellence Monsieur le Ministre de l'Economie et du Commerce ;

- Les Représentations du Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD) à Djibouti et à Yaoundé, ainsi que le siège à New-York ;

- La Direction de l'Institut International des Assurances (I.I.A.)

- Les Enseignants de l'I.I.A. ainsi que les autres personnels.-

SOMMAIRE

	<u>PAGES</u>
<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE : LA GESTION ADMINISTRATIVE ET TECHNIQUE DE L'AGENCE ACD.</u>	3
* <u>Chapitre I : Statut et Organisation de l'Agence</u>	4
I - Statut	4
II - Organisation	5
* <u>Chapitre II : La Production</u>	7
I - Les risques des particuliers	7
II - Les risques des sociétés	14
* <u>Chapitre III : La Gestion des Sinistres</u>	16
I - La déclaration du sinistre	16
II - Le règlement du sinistre	18
<u>CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE</u>	21
<u>DEUXIEME PARTIE : ESQUISSE DE SOLUTIONS AUX PROBLEMES LIES AU DEVELOPPEMENT D'UN VERITABLE MARCHE DES ASSURANCES A DJIBOUTI</u>	22
* <u>Chapitre I : Institution d'une Règlementation portant obligation d'assurance locale des facultés à l'importation comme moyen de développement de la production locale.</u>	23
I - Les avantages de la domiciliation de l'assurance des facultés importées	24
II - Les conditions de succès de l'obligation d'assurance des facultés à l'importation	25
* <u>Chapitre II : La nécessité d'une réforme juridique</u>	28
I - Le cadre juridique actuel de l'assurance à Djibouti	28
II - Vers une nouvelle Règlementation	30
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	32

INTRODUCTION

A Djibouti comme dans d'autres pays africains, la solidarité familiale voire tribale a été pendant longtemps l'unique moyen pour résoudre les coups du sort qui frappaient l'individu.

Aujourd'hui, les nouvelles conditions de vie de la civilisation moderne caractérisée par le phénomène de l'urbanisation et du machinisme ont favorisé l'individualisme et affaibli l'esprit d'entraide.

Cet affaiblissement n'a cependant pas été un facteur catalyseur de l'assurance dans notre pays. En effet, si le Djiboutien s'intéresse à l'assurance, c'est surtout à cause de sa voiture. Quant au marché de l'offre, il s'articule autour de trois agences étrangères (A.G.F, Prudence, Ethiopian Insurance). Notre stage s'est donc déroulé dans une Agence générale dénommée Assureur Conseil de Djibouti (A.C.D.)

Conformément au règlement de l'Institut, le stage effectué par les étudiants du DTS/A doit faire l'objet d'un Rapport d'Etudes et de Stage scindé en deux parties :

- une première partie sur la description du stage notamment de l'activité des différents services techniques et administratifs ;
- une deuxième partie qui traite de l'analyse d'un problème technique précis et une ébauche de solution à ce problème.

Compte tenu de cette exigence, la première partie de ce rapport sera relative à la gestion de l'Agence avec trois chapitres consacrés respectivement au Statut et à l'Organisation, à la Production et enfin au Règlement des Sinistres.

De manière générale, c'est l'assurance Automobile qui sera au centre de cette première partie puisqu'elle représente la plus grande partie sinon l'essentiel des tâches réalisées par les différents services de l'Agence.

Or, le développement de la Production des sociétés d'assurance et la diversification de leur portefeuille sont une impérieuse nécessité pour augmenter leur chiffre d'affaires ou réaliser une meilleure compensation des risques. Certes, il appartient aux assureurs de promouvoir leur activité notamment par l'information et l'éducation du public ou l'adaptation des garanties aux besoins de la population. Mais, à l'instar de l'assurance obligatoire de l'automobile, l'Etat peut aussi contribuer à l'étoffement du portefeuille des sociétés d'assurance en instituant par exemple la domiciliation de l'assurance des importations.

En effet, dans un pays qui importe presque tout ce qu'il consomme, une telle obligation aurait incontestablement un impact considérable sur le chiffre d'affaires des sociétés de la place.

Seulement, pour que ce développement de la production puisse aussi bénéficier à l'Economie nationale, il faudrait modifier le cadre juridique qui régit actuellement les organismes d'assurance afin de favoriser l'éclosion d'un marché local d'assurance autonome.

L'institution d'une obligation d'assurance locale des facultés importées comme moyen de stimulation de la demande et la nécessité d'une réforme juridique favorable à l'avènement d'une véritable Industrie d'assurance à Djibouti sont les thèmes traités dans la deuxième partie de notre Rapport.-

PREMIERE PARTIE :

LA GESTION TECHNIQUE ET ADMINISTRATIVE DE L'AGENCE A.C.D.

La gestion d'une entreprise d'assurance nécessite la mise en place d'un certain nombre de structures.

La nature et le rôle de ces structures sont souvent fonction non seulement de la taille de l'entreprise mais aussi des activités pratiquées.

Dû au statut d'Agent général, les Assureurs Conseils de Djibouti fonctionnent comme un bureau de souscription et de règlement avec une marge de manoeuvre plus ou moins grande selon la nature du risque.

Nous allons donc analyser dans cette première partie :

- le Statut et Organisation de la société ;
- les activités de Production ;
- le Règlement des Sinistres.

=====

CHAPITRE I

STATUT ET ORGANISATION DE L'AGENCE

I - STATUT

Les Assureurs Conseil de DJIBOUTI - FAUGERE ET JUTHEAU est une S.A.R.L., filiale du Cabinet de Courtage FAUGERE ET JUTHEAU.

Agent spécial d'A.G.F. à DJIBOUTI, elle est mandataire de cette compagnie qui lui accorde l'exclusivité territoriale sur toute la REPUBLIQUE DE DJIBOUTI ainsi que les pleins pouvoirs en matière de souscription et de règlement de sinistres. Lorsqu'elle agit dans le cadre de son mandat, ses actes engagent donc la responsabilité de son mandataire.

L'Agence fonctionne en régie : toutes ses dépenses de fonctionnement sont supportées par la Société-Mère (FAUGERE ET JUTHEAU de Paris) qui lui accorde, en outre, une Assistance Technique notamment en matière des Risques Spéciaux ou de la Gestion Comptable.

Son mandat couvre les risques IARD notamment :

- L'Assurance Auto
- Les opérations d'Assurance contre l'Incendie et les Risques Annexes
- Les opérations d'Assurance contre le Bris de Machine, Bris de Glace et des risques Spéciaux.

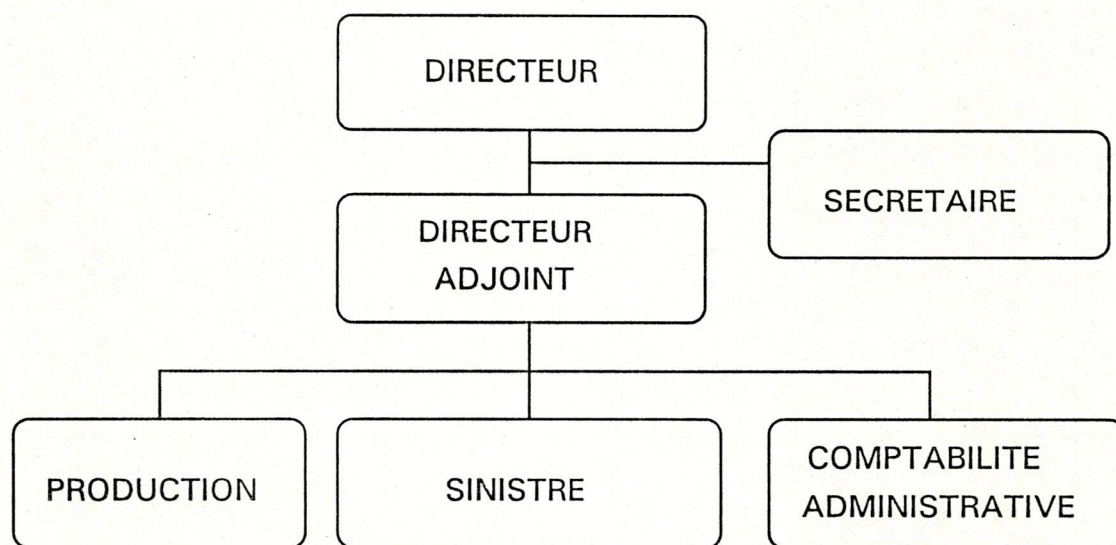
C'est donc dans le placement des risques non pratiqués ou refusés totalement ou partiellement par son mandataire (AGF) que l'Agence reprend son statut de courtier, commerçant mandataire de l'assuré. (Ex : Assurances Facultés Maritime ou Affaires placées en co-assurance).

II - ORGANISATION

S'agissant d'une structure légère n'employant pas plus de 8 (huit) personnes, les relations hiérarchiques et donc l'organigramme se caractérisent par une grande simplicité.

Il existe un Directeur, un Directeur-Adjoint qui est aussi responsable de la Section Sinistre et des Agents répartis dans les différentes entités suivantes : Production, Sinistre, Comptabilité et Administration.

On peut schématiquement établir cet organigramme de la manière suivante:



La structure de production est animée par trois Agents dont deux s'occupent de la réception de la clientèle et de la tarification des risques des particuliers (Auto, Muti-risque - Habitation, Incendie...) alors que le troisième Agent est chargé de la tarification des Risques simples des Sociétés (Flotte - Véhicule, Multi-risque professionnel, Incendie...).

La section Sinistre est dirigée par le Directeur-Adjoint assisté d'une Secrétaire.

Quant à la Comptabilité et l'Administration, c'est une Aide-Comptable et une Secrétaire qui assurent les tâches incombant à cette entité à savoir le suivi des éléments financiers et du courrier avec les clients, les autres prestataires de Services ou les Pouvoirs Publics (cotisations sociales, taxes ... etc).

Enfin, le Directeur Général, en plus de ses tâches de supervision du fonctionnement global de l'Agence, s'occupe des problèmes particuliers rencontrés par une section (réductions commerciales ou autres avantages demandés par un client, renouvellement d'une police, contestation d'un malus...) ainsi que de l'application des instructions ou informations reçues du siège notamment en matière de tarification de risques techniques.-

= _ _ _ _ _ = _ _ _ _ _ =

CHAPITRE II

LA PRODUCTION

I - LES RISQUES DES PARTICULIERS :

Auto, Multi-risque - Habitation, Incendie, Navire de Plaisance

Comme il a été dit ci-dessus, le traitement de ces risques est effectué par 2 (deux) Agents.

Leurs tâches sont diverses et comprennent notamment la tarification de contrats, l'adaptation de contrats aux besoins exprimés par les clients, l'édition des conditions particulières ou des Avenants.

A - TARIFICATION ET GESTION DES CONTRATS (AUTO)

1. Les Affaires Nouvelles

Pour les Affaires Nouvelles, l'Agent Producteur remplit une proposition d'assurance sur la base des éléments déclarés par le souscripteur et calcule la Prime totale en tenant compte éventuellement de l'Attestation de Bonus présentée par le client.

La proposition est rarement remplie par le proposant à cause de l'analphabétisme ou du désintérêt du souscripteur pour cette tâche.

En cas d'accord sur le prix et en contrepartie du paiement de la Prime, l'Agent remet au souscripteur une Attestation d'Assurance établie manuellement si une garantie immédiate est demandée et un Reçu.

L'Attestation sera établie par l'ordinateur si une édition sur place est possible. Ce qui n'est pas souvent le cas par manque de temps. Enfin, on procède à l'enregistrement de la police sur le Registre prévu à cet effet en lui attribuant un numéro.

La production des contrats Auto suscite de notre part trois remarques :

- D'abord, c'est une garantie obligatoire de la Responsabilité civile qui intéresse essentiellement le souscripteur dont l'unique souci est d'éviter les contraventions de la police pour infraction à l'obligation légale d'assurance.

C'est donc à l'Agent d'expliquer et souvent vainement l'utilité des garanties facultatives à savoir l'Assurance Bris de glace, l'Incendie, le Vol ou les garanties Dommages par accident.

On note cependant que la Garantie Bris de glace est de plus en plus souscrite par crainte des jets de pierres fréquents à Djibouti.

Quant à la garantie Tous-risques (RC + Dommages par Accident + Vol + Incendie), elle est généralement souscrite par les sociétés et parfois par les particuliers possédant un véhicule neuf. Soulignons au demeurant que, la couverture des Risques complémentaires est précédée par un contrôle de l'état du véhicule.

L'Individuelle Personne transportée appelée aussi Sécurité-Routière (garantie couvrant les Accidents corporels subis par le conducteur, les membres de sa famille et les personnes transportées gratuitement) est aussi acceptée par les souscripteurs mariés.

La garantie Défenses-Recours n'est pas proposée dans le contrat Auto alors que l'assuré pourrait en avoir besoin pour défendre ses intérêts dans une société de plus en plus procédurière.

- La deuxième remarque concerne la tarification automobile qui repose sur deux critères liés au véhicule, à savoir : l'usage et les caractéristiques du véhicule (puissance fiscale, source d'énergie, nombre de places pour les bus, valeur du véhicule pour les garanties facultatives - valeur neuve pour les garanties Dommages par Accident ou Bris de glace, valeur vénale pour l'Incendie ou le vol).

On a donc une tarification non personnalisée puisque certains éléments tels que l'âge du conducteur, la zone de circulation ou l'ancienneté du permis de conduire ne sont pas pris en compte.

- Enfin la troisième observation est relative à la pratique de la garantie immédiate. En effet, on constate que la date d'effet de l'Attestation ou des conditions particulières est toujours la date de paiement de la Prime alors que les conditions générales reportent l'effet du contrat au lendemain à midi du jour du paiement.

Une telle contradiction est résolue par la primauté des conditions particulières sur les conditions générales. Mais l'Assureur s'expose ici à des sinistres douteux dont la date de survenance peut engendrer un contentieux.

2 - Adaptation du contrat aux besoins de l'assuré

Il peut arriver qu'en cours de contrat, une transformation de la police soit nécessaire pour adapter le contrat initial à une nouvelle situation.

Selon le contenu de la proposition, la modification du contrat peut présenter divers aspects :

- l'assuré peut demander la prolongation du contrat. Cette demande est fréquente en Assurance Auto où les contrats sont souscrits pour une durée ferme (1 an), sans clause de tacite reconduction ;

- le contrat peut être suspendu, remis en vigueur ou résilié ;

- l'assuré peut aussi demander le transfert de la garantie sur un autre véhicule ;

- enfin, il peut y avoir une aggravation ou une diminution du risque (changement de l'usage, retrait d'un véhicule de la police, Flotte...).

Dans tous les cas, la proposition de modification du contrat doit être adressée à l'Assureur par lettre recommandée et ce dernier dispose d'un délai de 10 (dix) jours pour accepter ou refuser.

Dans la pratique, la plupart des assurés se présentent en personne à l'Agence pour demander la modification de leur contrat. Cette présence personnelle de l'assuré résout pratiquement le problème de délai dans la mesure où elle permet à l'Assureur de donner sur le champ sa réponse.

Si la proposition de modification est acceptée par l'Assureur, elle est constatée par un Avenant. Celui-ci fait corps avec la police qui demeure applicable sur tous les points qui n'ont pas fait l'objet de modifications. A part l'Avenant de Suspension, les autres Avenants ont une incidence financière qui se traduit soit par le paiement du coût de police (Ex : Avenant de Remise en vigueur. Prorogation de l'échéance) soit par le paiement d'un complément de Prime ou une ristourne.

A titre d'exemple, on citera quelques Avenants :

* **Avenant de remboursement de Prime** : établi lorsque l'assuré, qui a payé la totalité de la prime, apporte une Attestation de Bonus (Cas des étrangers qui n'étaient pas en mesure de présenter cette attestation lors de la souscription).

* **Avenant de suspension** : l'assuré demande la suspension de son contrat si un événement l'empêche d'utiliser temporairement son véhicule. C'est souvent un voyage ou la réparation du véhicule consécutive à un accident non garanti.

Dans ce cas, l'Agence exige que l'assuré lui remette son Attestation d'assurance pour rendre effective la suspension et éviter des éventuelles contestations de la suspension car peu d'assurés reviennent signer l'Avenant de Suspension.

* **Avenant de Remise en Vigueur - Prorogation de l'échéance**

Lorsque le contrat a été suspendu à la suite d'un événement non garanti et pour une période de quatre semaines consécutives au moins, l'Assureur procède automatiquement à un report de l'échéance de la police égal au 3/4 de la période de suspension, lors de la demande de remise en vigueur du contrat. Il est peu courant en effet que la suspension entraîne une ristourne de Prime.

Une nouvelle attestation portant la nouvelle échéance est établie moyennant le paiement des frais Accessoires par l'assuré.

* **Avenant de Résiliation**

La Résiliation intervient en général en cas de vente du véhicule ou de disparition du risque à la suite d'un accident non garanti.

En cas de vente, par exemple, l'assuré doit indiquer la date de l'aliénation du véhicule pour que l'Agent-Producteur puisse calculer le prorata de Prime correspondant à la période restant à courir et déterminer le montant de la ristourne.

B - TARIFICATION ET GESTION DES RISQUES AUTRES
QUE L'AUTOMOBILE

(Assurance Multirisque Habitation, Navire de Plaisance, Incendie)

L'Assurance Multirisque Habitation ou des Navires de Plaisance est en général demandée par les clients étrangers.

Ce sont de bons risques dont le Taux de sinistralité n'est pas important et qui contribuent donc à améliorer les résultats de l'entreprise.

La Multirisque-locataire, par exemple, couvre l'assuré contre les risques suivants :

- la Responsabilité civile
- l'Incendie
- le Bris de glace
- les Dégâts des eaux et le Vol.

La Tarification est à la lecture directe et basée sur deux critères : le type d'appartement (F1,F2,F3,F4) et la valeur du contenu.

L'Assurance des Navires de Plaisance propose deux types de garanties :

- une garantie des Dommages subis par le Navire dont la Prime est égale à un pourcentage de la valeur à neuve du Navire ;
- l'Assurance de la R.C. du fait des dommages causés aux Tiers par le Navire ;

C'est cette dernière garantie qui est la plus achetée à cause de la nécessité de se mettre à l'abri des conséquences pécuniaires de la R.C. qu'on peut encourir et de son coût minime.

En Incendie, on applique le Tarif Bleu. Le souscripteur déclare tous les éléments de nature à permettre à l'Agent d'apprécier le Risque et de calculer la Prime, à savoir : qualité de l'assuré (locataire, propriétaire... etc), nature de la construction et de la couverture, l'affectation du bâtiment, contiguïté à des risques plus graves, proximité des Risques plus graves, moyens de secours.

Pour les risques importants, le Directeur Adjoint effectue une visite du risque.

Si un particulier souscrit une Assurance contre l'Incendie, c'est souvent sous la contrainte d'une Banque-créancière.

En effet, les Banques exigent de leurs débiteurs qui ont hypothéqué un Immeuble, la souscription à leur profit d'une Assurance contre l'incendie avec extension au risque de tremblement de terre (la ville de Djibouti se trouve en effet dans une zone sismique).

Une clause de délégation stipule qu'en cas de réalisation du risque, la Banque sera indemnisée en priorité.

C - LA CONSTITUTION DE LA POLICE ET LE QUITTANCEMENT

Grâce à l'ordinateur mis à sa disposition, chaque Agent peut confectionner sur le champ les différents éléments du contrat (les Conditions particulières, les Avenants) ainsi que les Attestations d'Assurance.

Mais par manque de temps ou par habitude, l'Agent-Producteur établit manuellement une Attestation, et procède à la saisie de la police pendant la journée (parfois même la saisie est effectuée plusieurs jours après la souscription). La saisie informatique des éléments de la proposition d'assurance ou de modification permet d'éditer :

- les Conditions particulières
- les Avenants (sauf l'Avenant de Suspension)
- et éventuellement les Attestations d'Assurance.

Lors de cette édition, un numéro de quittance est attribué automatiquement par l'ordinateur à chaque condition particulière ou Avenant : c'est le quittance qui précède toute comptabilisation.

Le quittance facilite beaucoup les tâches de la comptabilité qui retrouve, en introduisant le numéro de la quittance, tous les éléments de la police nécessaires à l'identification comptable du contrat avant la saisie des écritures.

Une fois les conditions particulières établies, on les dispatche ; un exemplaire est gardé par le souscripteur, un autre est mis dans le dossier client de l'Agence, un troisième est envoyé au siège et le quatrième est conservé dans les archives de l'Agence.

Finalement, le dossier du contrat contient :

- * la proposition d'assurance

- * la police : les conditions générales, les conditions particulières, les intercalaires, les annexes, les avenants, la correspondance.

En réalité et surtout en Automobile, ce qui intéresse les clients, c'est l'Attestation d'Assurance. C'est dire que très peu reviennent pour signer les conditions particulières ou les Avenants et récupérer leurs contrats.

D - ENCAISSEMENT DE LA PRIME ET COMPTABILITE

Le paiement de la prime, par chèque ou en espèces, est constaté dans un livre de caisse à la disposition des Agents-Producteurs. Ce livre enregistre les recettes et les dépenses (remboursement de bonus, ristournes après résiliation...) et doit être transmis à la comptabilité en fin de journée pour la comptabilisation des dossiers du jour.

En plus de la comptabilisation des dossiers du jour, le comptable s'occupe de suivre les problèmes :

- du personnel (rémunération, avances ... etc)
- de comptabilité : suivi de primes par une vérification du cahier de caisse, les sorties de fonds, la mise à jour des dossiers et comptes des clients, la tenue de livres.

L'outil informatique permet un gain de temps appréciable.

Ainsi, par exemple, on peut éditer en quelques heures l'ensemble des contrats venus à échéance sur une période donnée pour établir les Avis d'échéance.

A la fin de chaque mois, on procède à l'édition du journal, de la Balance et du Grand-livre. A la fin du trimestre, les documents suivants sont envoyés à FAUGERE ET JUTHEAU (Paris) :

- Edition Générale des Journaux du trimestre concerné
- Edition Générale du Grand-livre du trimestre concerné
- Balance Générale de la fin du Trimestre
- La Disquette de sauvegarde du quittancement et de la comptabilité au jour de l'envoi.

II - LES RISQUES DES SOCIETES

(Risques techniques, Multi-risques professionnels, Incendie, Assurance maritime des Facultés...)

Nous n'avons pas eu la possibilité d'étudier de manière approfondie la gestion de ces risques. Leur tarification relève en effet souvent du Sièg. Notons cependant que la multirisque professionnelle est un produit adapté aux petites entreprises commerciales employant au maximum 10 personnes (commerçants et artisans).

Elle couvre l'assuré contre :

- la Responsabilité Civile professionnelle
- l'Incendie
- Vol, Bris de glace et Dégâts des eaux.

Quant à l'Assurance maritime des Facultés, la société d'assurance se borne à recueillir tous les éléments nécessaires à la tarification à savoir la nature des marchandises, le nom du Navire, son âge, le port d'embarquement, la garantie demandée (FAP. sauf, tous risques...). A partir de ces informations, le Sièg fixe le Taux de Prime à appliquer sur la valeur des marchandises.

Les Risques techniques concernent essentiellement quelques sociétés parapubliques ou privées [Electricité de Djibouti, Société de Télécommunication de Djibouti (STID)...]

Ces Risques sont co-assurés dans le cadre d'une Globale Dommage couvrant les risques suivants :

- Incendie et Risques Annexes
- Bris de machines.

La tarification de ces risques ainsi que leur gestion (modification des capitaux, renouvellement, sinistres ...) sont traités par le Directeur de l'Agence avec l'assistance technique de la Maison-Mère (FAUGERE ET JUTHEAU - PARIS) notamment pour ce qui est des Taux de Prime, du montant des Franchises, les limites contractuelles d'indemnité, le placement des Risques en co-assurance ou le ré-ajustement des Capitaux.

Dans tous les cas, il faut l'accord du Siège avant l'établissement définitif des différents Avenants (Avenant de Ré-ajustement de Capitaux assurés, Avenant de renouvellement).

= _ = _ = _ = _ = _ = _ = _ = _ = _ =

CHAPITRE III

LA GESTION DES SINISTRES

C'est le centre névralgique de toute entreprise d'assurance. Le sinistre qui est la réalisation du risque garanti, déclenche en effet un processus qui va amener l'assureur à exécuter la principale obligation qui pèse sur lui, à savoir la réparation du dommage subi ou causé par l'assuré.

C'est ce processus que nous nous sommes attachés à étudier à travers le règlement du sinistre Auto qui constitue la principale occupation du Règleur de l'Agence, en l'occurrence le Directeur Adjoint de l'Agence.

La première partie de cette section sera consacrée à la déclaration du sinistre alors que la deuxième sera relative au règlement du sinistre.

I - LA DECLARATION DU SINISTRE

Le sinistre doit être déclaré dans un certain délai mais le support de cette déclaration est libre.

A - L'OBLIGATION DE DECLARATION

La loi du 13 Juillet 1930 en son article 15 al.4 dispose que l'assuré doit déclarer le sinistre dès qu'il en a connaissance et au plus tard dans un délai de cinq (5) jours (ce délai est réduit à 24 h en cas de vol).

La sanction de la déclaration tardive est la déchéance de garantie c'est-à-dire la perte du droit à l'indemnité.

Dans la pratique, les assurés ne sont pas conscients de ces contraintes légales ou contractuelles puisque très peu reviennent pour signer les conditions particulières et prendre la police d'assurance.

L'assureur ne recourt pratiquement jamais à cette sanction contractuelle sauf en cas d'accident en état d'ébriété. Cette d'échéance peut cependant être évitée moyennant le paiement d'une surprime de 15 % de la prime nette.

En ce qui concerne les garanties facultatives (Vol, Bris de glace...), le souci de l'assuré de se faire indemniser le plus rapidement possible l'amène à déclarer vite les dommages qu'il a subis. Le problème se pose donc essentiellement dans la déclaration des dommages causés à autrui.

Les déclarations tardives sont fréquentes et s'expliquent par la tentative de l'assuré d'éviter le Malus. Ce comportement retarde le règlement du sinistre car l'Assureur ne peut régler le sinistre sur les seules allégations de la partie adverse. Ce qui explique la pratique répandue qui consiste à prendre l'Attestation d'assurance de l'auteur de l'accident afin de l'amener à déclarer rapidement le sinistre.

Trois cas se présentent souvent :

- soit l'assuré lui-même vient déclarer l'accident. Dans ce cas, il doit présenter son Attestation d'assurance, son permis de conduire et éventuellement le Certificat de visite technique;

- soit le Tiers-lésé passe à l'Agence pour vérifier si une Déclaration de sinistre n'a pas été faite. Dans ce cas, comme la déchéance est inopposable au Tiers, une Déclaration provisoire est établie en attendant que l'assuré donne sa version des faits ;

- soit la victime et l'assuré viennent ensemble à l'Agence pour déclarer l'accident. Ce cas est fréquent lorsque le Tiers détient l'Attestation d'assurance de l'auteur du dommage. Celui-ci est donc contraint à venir avec sa victime pour déclarer l'accident et récupérer son Attestation.

B - LE SUPPORT DE LA DECLARATION

La loi est libérale au sujet de la forme de la Déclaration du sinistre. Celle-ci est libre mais se fait en pratique par le biais d'un imprimé de déclaration que l'assuré peut trouver à l'Agence. C'est un Agent de la section qui se charge de remplir la Déclaration de Sinistre en prenant soin de recueillir toutes les informations nécessaires à l'instruction du sinistre.

La Déclaration se présente sous la forme d'un imprimé divisé en deux colonnes : la colonne droite est réservée au Tiers et la colonne gauche à l'assuré.

On y trouve les informations suivantes :

- Nom et Prénom de l'assuré et du Tiers
- Date de l'accident
- Référence du Permis de conduire de l'assuré et du conducteur
- Immatriculation des véhicules
- Un croquis pour schématiser les circonstances de l'accident.

Enfin, la Déclaration doit être signée par l'assuré et pour les véhicules appartenant à une société par un de ses responsables pour éviter d'éventuelles contestations du Malus lors du renouvellement de la police.

II - LE REGLEMENT DU SINISTRE

Le Règlement du sinistre est précédé par la vérification de la garantie.

A - VERIFICATION DE LA GARANTIE

Aussitôt après la Déclaration, l'Agent du Sinistre se met à vérifier si la garantie est acquise à l'assuré. Cette vérification se fait à partir de la Déclaration du sinistre, les conditions et les Avenants. On recherchera notamment :

- si toute la prime a été payée. Dans le cas contraire, la société procède à une compensation ou exige le paiement de la Prime avant toute indemnisation
- s'il n'y a pas des cas de non-assurance pour aliénation du véhicule ou usage du véhicule à des fins non prévues dans les conditions particulières.

Le Régleur peut aussi se rendre sur les lieux où se trouvent les véhicules pour vérifier la réalité de l'accident et les points de choc.

Si après toutes ces vérifications, l'accident entre dans le champ d'application du contrat, on procède à l'enregistrement du sinistre sur le Répertoire prévu à cet effet et à l'ouverture d'un dossier sinistre. Celui-ci (chemise grise pré-imprimée) contient les informations suivantes :

- le numéro du sinistre
- l'identité des parties
- les garanties souscrites, la date d'effet et d'expiration du contrat ainsi que le taux de responsabilité.

L'enregistrement du sinistre se fait aussi sur chaque dossier production concerné ; cela permet à l'échéance de connaître la situation de l'assuré par rapport au Bonus Malus.

Si le contrat n'a connu aucun sinistre, l'assuré aura droit à un BNS de 10 % par an, avec un plafond de 50 %.

Par contre, si un sinistre est déclaré, on applique un Malus de 20 %.

Ce taux est de 100 % s'il y a 2 sinistres ; au-delà, le contrat est résilié.

B - REGLEMENT DU SINISTRE

1 - Le sinistre matériel

Le règlement des sinistres matériels se fait en général à l'amiable.

Le tiers apporte un Devis contrebalancé par une expertise missionnée par l'Assureur lorsque les dommages sont importants.

Le Rapport d'Expertise indique :

- les pièces de rechange à acheter
- le nombre d'heures pour la main-d'oeuvre et son coût
- la durée de l'immobilisation pour le calcul des frais d'immobilisation (Bus, taxi).

C'est sur la base du Devis (petits sinistres) ou du Rapport d'expertise qu'un Bon de Réparation est délivré à la victime qui choisit un garage. Après la réparation du véhicule et avant le paiement de ses prestations, le garagiste doit apporter : le Bon de Réparation, la Facture de

Réparation, les Factures d'Achat de pièce et parfois le véhicule réparé pour que l'Assureur puisse s'assurer de l'effectivité de la réparation. Une Quittance de Règlement des Tiers est établie avec le chèque correspondant et c'est le Mardi, jour de paiement des garagistes, que ceux-ci passent pour prendre le chèque.

2 - Le sinistre corporel

En cas de dommages corporels, la Déclaration de l'assuré ne suffit pas ; il faut en outre le Procès-verbal de la Police. C'est ce document qui rend compte des circonstances du sinistre et les Juges s'en inspirent largement pour rendre leur sentence. Pièce maîtresse du dossier sinistre, le P.V est aussi une des causes de la lenteur qui caractérise le règlement des sinistres corporels.

L'autre caractéristique du sinistre corporel réside dans son règlement essentiellement judiciaire, même si le Régleur essaie toujours de trouver une solution à l'amiable avec l'Avocat de la victime (surtout pour les blessures légères). C'est donc le Juge qui règle souverainement les préjudices corporels.

Compte tenu de l'inexistence de textes encadrant l'indemnisation de ce genre de préjudice, les indemnités allouées aux différents chefs de préjudice sont souvent exorbitants.

= = = = = = = = = = = = = = = =
- - - - -

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

L'étude et l'observation d'une société d'assurance de la place nous ont permis de dégager les deux grandes lacunes qui caractérisent l'Industrie des Assurances à Djibouti :

- la prédominance de la branche Automobiles et le faible volume des autres affaires ;
- l'inexistence d'un marché national de l'Assurance.

Aussi, nous nous efforcerons dans la partie qui suit d'apporter notre modeste contribution à la solution de ce problème à double volet qui concerne non seulement les Assureurs, mais aussi et surtout l'intérêt national.-

DEUXIEME PARTIE :

ESQUISSE DE SOLUTIONS AUX PROBLEMES LIES AU DEVELOPPEMENT D'UN VERITABLE MARCHE DES ASSURANCES A DJIBOUTI.

La première partie de ce rapport a été consacrée à la description des activités d'une entreprise d'assurance en l'espèce, l'Agence générale dénommée Assureurs Conseils de Djibouti - FAUGERE ET JUTHEAU.

Nous avons pu noter que la demande d'assurance concerne essentiellement l'automobile alors que le marché de l'offre est encore au stade <<artisanal>>.

Des transformations s'imposent donc pour établir à Djibouti un véritable marché d'Assurance.

Gardien de l'intérêt général, nous avons pensé que le Législateur Djiboutien peut contribuer à ces changements en créant des conditions propices à l'essor de ce marché.

Nous allons nous efforcer dans la deuxième partie de ce rapport de démontrer que l'émergence de ce marché passe d'abord par le développement de la production locale en instituant notamment la localisation obligatoire de l'Assurance des importations.

Mais, il faudrait surtout que cette nouvelle obligation légale s'insère dans le cadre d'une plus large réforme du régime juridique actuel de l'Assurance afin de mettre fin à la totale extraversion du marché local.

CHAPITRE I

INSTITUTION D'UNE REGLEMENTATION PORTANT OBLIGATION D'ASSURANCE LOCALE DES FACULTES A L'IMPORTATION COMME MOYEN DE DEVELOPPEMENT DE LA PRODUCTION LOCALE

Dotée d'un port moderne (probablement le plus moderne dans la région), la République de Djibouti connaît un trafic maritime important qui intéresse non seulement le marché national mais aussi celui des pays voisins enclavés ou en proie à la guerre (Ethiopie, Somalie).

Outre l'import-export, le commerce extérieur vise à couvrir les besoins d'un pays qui importe presque tout.

Ce commerce se fait essentiellement par mer donc, par le biais de bateaux qui malgré tous les progrès techniques réalisés, restent soumis aux aléas de la mer.

Le destinataire, c'est-à-dire l'importateur, sur qui pèse le risque de transport et qui a intérêt à voir ses marchandises arriver en bon état doit donc prendre une assurance pour couvrir ses biens pendant le voyage.

A Djibouti, cette assurance est souscrite en général par le fournisseur pour le compte du client : les produits importés arrivent donc à destination avec une valeur CAF (le fournisseur facture à son client le coût de la marchandise, l'assurance et le fret).

Cette pratique explique la faiblesse du chiffre d'affaires réalisé par les Assureurs locaux dans le domaine maritime et justifie la nécessité d'une localisation de l'assurance des facultés importées. L'obligation d'assurance locale des importations existe depuis longtemps dans la plupart des pays africains et y a eu un impact positif.

Il nous a donc semblé opportun d'étudier d'abord les avantages de la domiciliation de l'assurance des importations avant d'examiner ses conditions de succès.

I - LES AVANTAGES DE LA DOMICILIATION DE L'ASSURANCE DES FACULTES IMPORTEES

Dès 1972, la commission des Invisibles et du financement de la CNUCED recommandait aux pays en voie de développement de <<prendre des mesures pour que leurs marchés nationaux d'assurance soient à même de couvrir, en tenant compte également des intérêts assurés, les opérations d'assurance requises pour leurs activités économiques, y compris leur commerce extérieur, dans la mesure où cela est techniquement faisable.>>

L'obligation locale d'assurance présente en effet de nombreux avantages pour les négociants, les sociétés d'assurance et l'économie nationale.

A - LA DOMICILIATION LOCALE ET L'IMPORTATEUR

Le système de vente CAF confie à un tiers, en l'occurrence le fournisseur, la couverture des biens importés. Le négociant local ne maîtrise donc pas l'un des maillons essentiels du commerce international, à savoir la protection de ses biens pendant le voyage.

La domiciliation locale permet de rapprocher l'importateur de son assureur. Il pourra donc bénéficier des conseils d'un technicien :

- pour une couverture adaptée à ses besoins ;
- pour un tarif négocié selon les caractéristiques et les antécédents du risque ;
- pour une meilleure information sur ses obligations en cas de sinistre, notamment l'obligation de faire des réserves dans les formes prévues pour préserver le Recours de l'Assureur contre le Tiers Responsable et être indemnisé rapidement.

B - LA DOMICILIATION ET LES SOCIETES D'ASSURANCE

L'autre bénéficiaire de la localisation de l'assurance des importations est bien sûr le marché local d'assurance. En effet, dans un pays qui fait largement appel aux importations pour couvrir ses besoins, les primes d'assurance maritime vont incontestablement modifier la structure actuelle des portefeuilles des sociétés de la place.

C - LA DOMICILIATION ET L'ECONOMIE NATIONALE

Dans l'état actuel des choses, la localisation de l'assurance des facultés importées n'aura que des effets limités sur l'économie nationale.

Bien entendu, l'Etat peut compter sur un accroissement des recettes fiscales liées à l'Assurance, ce qui n'est pas négligeable dans le contexte actuel de crise économique.

Mais, l'absence d'un marché national d'assurance et d'une réglementation sur les placements réduisent à néant les effets positifs de la domiciliation sur la Balance des Paiements en particulier et l'Epargne nationale en général ; les primes d'assurance vont simplement transiter par les Agences locales pour retourner à l'étranger.

Ce problème qui est induit par l'extraversion actuelle du marché de l'assurance sera étudié ultérieurement. Notons seulement ici que, malgré les nombreux avantages que procure la domiciliation de l'assurance des importations, son développement est assujéti à la mise sur pied d'un environnement propice.

II - LES CONDITIONS DE SUCCES DE L'OBLIGATION D'ASSURANCE DES FACULTES A L'IMPORTATION

A - L'INFORMATION ET LA SENSIBILISATION DES NEGOCIANTS

Il est notoire que l'assurance ne fait jusqu'ici pas partie des préoccupations et des réflexes de gestion des opérateurs économiques. Il y a donc une impérieuse nécessité de sensibiliser et former les négociants en faisant appel notamment aux Médias (radio, télévision...).

Cette campagne d'information doit insister d'une part sur les bienfaits de l'assurance comme instrument de protection du patrimoine et, donc, développer chez le négociant le souci de la prévoyance.

D'autre part, elle doit mettre en évidence les avantages de l'obligation locale d'assurance des importations aussi bien pour les négociants que pour le pays ainsi que les peines encourues en cas d'infraction à cette obligation.

Outre cette information, les sociétés d'assurance de la place doivent s'efforcer de présenter des couvertures adaptées aux besoins locaux à des prix compétitifs et régler les dossiers sinistres le plus rapidement possible.

Cette politique commerciale est indispensable au succès de l'obligation d'assurance des importations. Mais, l'Etat doit aussi prévoir des structures chargées de l'application de la Réglementation afin de dissuader toute violation de la règle légale.

B - LES STRUCTURES DE CONTROLE

Certains services publics peuvent être mis à contribution pour veiller au respect de la Réglementation portant obligation de l'assurance locale des facultés importées.

Au niveau du port, les Agents de douane doivent subordonner la sortie des marchandises à la présentation d'un certificat d'assurance délivré par un Assureur local.

Le service des Prix et des Affaires économiques (Ministère du Commerce et de l'Economie) chargé notamment de l'homologation des prix des produits de première nécessité peut aussi participer au contrôle destiné à rendre efficiente l'obligation d'assurance. Pour cela, la production d'un certificat d'assurance local doit être posée comme une condition d'homologation.

Les pouvoirs publics peuvent en outre inviter les banques à ne fournir des crédits documentaires qu'aux négociants qui auraient souscrit une couverture locale.

Enfin, la Réglementation doit prévoir des sanctions sévères à l'encontre des auteurs d'infractions, ces sanctions pouvant consister en une forte amende et/ou une peine privative de liberté ou la réquisition des marchandises litigieuses.

*

*

*

Toutes les mesures énumérées ci-dessus sont indispensables pour inciter les opérateurs économiques à s'assurer auprès des Assureurs locaux.

On peut cependant s'interroger sur la portée de l'assurance locale des importations, compte tenu de la structure actuelle du marché de l'offre des assurances.

L'institution d'une obligation d'assurance répond en effet à des préoccupations d'ordre juridique, économique ou social qui ont pour fondement l'intérêt général. Dans le cas d'espèce, il s'agit, avec la domiciliation de l'assurance des importations :

- de promouvoir le marché national de l'Assurance ;
- d'accroître la rétention locale des primes afin de réduire la sortie des devises et mobiliser davantage l'épargne interne nécessaire au financement du développement national.

Ces objectifs ne peuvent être atteints dans un marché extraverti, desservi par trois Agences étrangères très liées à leurs Sociétés-mères et fonctionnant comme des <<boîtes à lettres>>.

A vrai dire, c'est le marché international qui continuera indirectement à couvrir les importations locales. En d'autres termes, la localisation de l'assurance des importations n'aura un impact positif sur le plan macro-économique que si elle s'insère dans le cadre d'une Réforme de la législation qui régit actuellement les organismes d'assurance et leurs activités.

= _ = _ = _ = _ = _ = _ = _ = _ =

CHAPITRE II

LA NECESSITE D'UNE REFORME JURIDIQUE

Avant d'examiner les points sur lesquels nous aimerions attirer l'attention du législateur Djiboutien, il nous a semblé opportun d'examiner d'abord les principales dispositions du Régime actuel.

I - LE CADRE JURIDIQUE ACTUEL DE L'ASSURANCE A DJIBOUTI

Après l'accession du pays à l'indépendance en 1977, le Gouvernement a cherché à organiser le marché local d'assurance. La Loi n°- 17/78 du 1er Mars 1978 a posé les conditions d'exercice et d'exploitation des sociétés d'assurance opérant en République de Djibouti.

A - L'AGREMENT DES ENTREPRISES D'ASSURANCE

En ce qui concerne l'agrément, la loi ne pose aucune condition préalable relative à la forme juridique de l'entreprise ou au capital social minimum.

Il suffit de faire une demande d'agrément, de joindre la liste des catégories d'assurance que l'assureur se propose d'exploiter et des copies des polices et des tarifs. La loi exige cependant un dépôt de cautionnement auprès du Trésor ou de la Banque Nationale de Djibouti pour obtenir l'agrément d'opérer dans les branches Automobiles et Accident de travail.

En plus des conditions énumérées ci-dessus, les sociétés étrangères voulant opérer sur le marché national sont tenues :

- de fournir un certificat émanant des autorités de contrôle dans le pays du siège et attestant que la Société-mère a été constituée et fonctionne conformément aux lois de ce pays ;
- de soumettre leur représentant à l'approbation du Ministre de tutelle à Djibouti en précisant les qualités et détails de ses pouvoirs ;
- d'élire domicile à Djibouti et reconnaître la compétence des juridictions locales pour tout litige concernant les contrats souscrits dans le pays.

Les sociétés qui ont obtenu l'agrément administratif doivent respecter certains principes dans leur fonctionnement.

B - LES CONDITIONS D'EXPLOITATION DES SOCIETES D'ASSURANCE

La loi n°-17/78 du 1er Mars 1978 a posé quelques principes relatifs à l'exploitation des entreprises d'assurance. Celles-ci doivent :

- tenir un répertoire pour les polices, un registre pour les sinistres et un livre de caisse pour les recettes et les dépenses ;
- présenter annuellement à l'Administration des états indiquant par branche les primes émises, les primes acquises, les sinistres réglés, les commissions et les provisions techniques.

Par ses nombreuses lacunes et en l'absence de textes portant sur les modalités d'application de ses dispositions, la loi de 1978 a engendré un marché d'assurance extraverti qui n'a quasiment aucun impact sur le développement national. Parmi ses lacunes, on peut citer à titre d'exemple :

* L'absence des conditions légales relatives à la surface financière ou à la forme juridique de l'entreprise.

* L'inexistence des dispositions réglementant la constitution des provisions techniques (mode de calcul) et leur représentation.

Pour remédier à ces différentes lacunes et favoriser l'éclosion d'un marché national d'assurance participant au développement économique du pays, une nouvelle réglementation s'impose.

Celle-ci embrassera sûrement les différents aspects du Droit de l'assurance (règles d'agrément, contrôle sur pièce et sur place, représentation des provisions techniques...). Mais nous nous limiterons ici à étudier quelques uns de ces aspects.

II - VERS UNE NOUVELLE REGLEMENTATION

Les nombreuses lacunes de la Loi de 1978 exigent la mise sur pied d'un nouveau cadre juridique qui, tout en laissant aux entreprises d'assurance la liberté d'action et de gestion de leurs affaires, comporte des dispositions favorables à l'avènement d'un marché local d'assurance contribuant au développement socio-économique du pays.

A - NECESSITE DE FAVORISER L'ECLOSION DES SOCIETES DE DROIT LOCAL

Jusqu'à ce jour, l'offre des produits d'assurance est le fait exclusif des Agences étrangères.

Cette situation a engendré une extraversion préjudiciable à la Balance des paiements, des sociétés financièrement et techniquement dépendantes de leurs sièges et, par conséquent, un personnel local affecté à des tâches subalternes. La nouvelle législation doit donc créer des conditions propices à l'éclosion des sociétés de droit local en leur réservant notamment un traitement de faveur susceptible de les encourager à émerger et développer leur champ d'activité. Elle peut ainsi poser le principe de la couverture exclusive des risques locaux par les sociétés agréées dans le pays.

En outre, le législateur Djiboutien peut réduire le champ d'action des Agences étrangères en exigeant :

- d'une part que les sociétés d'assurance soient de statut juridique Djiboutien et qu'elles aient aussi leur siège social à Djibouti ;
- d'autre part, en plafonnant le chiffre d'affaires des sociétés étrangères qui veulent garder un statut d'Agence ou de délégation.

L'évolution du marché des assurances aura ainsi un impact positif sur le cours du développement économique national.

B - LES SOCIETES D'ASSURANCE ET LE FINANCEMENT DU DEVELOPPEMENT

Par les primes qu'il collecte et les provisions techniques, l'Assureur mobilise des ressources importantes qui font partie de l'épargne interne susceptible d'être investi localement.

Pour que cette contribution au financement de l'économie soit effective, il faut des sociétés financièrement solides et une réglementation encadrant leur placements.

1. La rétention maximale des primes

Le législateur doit fixer un capital social minimum afin de dissuader les Assureurs peu fiables mais surtout pour doter les sociétés d'une surface financière susceptible de leur donner une capacité de rétention importante. Sinon, on risque d'assister à l'émergence des entreprises d'assurance cédant la majeure partie des primes collectées à des assureurs étrangers et pratiquant donc le <<Fronting>>.

L'Etat peut aussi limiter le recours massif à la Ré-assurance internationale en instituant une société nationale de Ré-assurance et en invitant les assureurs locaux à privilégier la co-assurance avant de faire appel à la Ré-assurance.

2. La réglementation des provisions techniques

Les sociétés d'assurance contribuent au développement économique soit directement, soit indirectement.

La contribution indirecte apparaît notamment dans les cas suivants :

- la sécurité financière apportée par l'assureur permet à l'agent économique rassuré d'affecter son épargne à des activités productives ;
- l'assurance encourage la distribution des crédits nécessaires aux investissements en protégeant la Banque contre le risque d'insolvabilité de son débiteur.

Mais l'Assureur est surtout un investisseur institutionnel qui détient des capitaux énormes générés par son chiffre d'affaires et les provisions techniques.

Ces ressources constituent incontestablement un apport important à l'épargne nationale disponible pour le financement de l'économie. C'est pourquoi le législateur Djiboutien doit non seulement exiger que les provisions techniques soient localisées sur le sol national mais fixer aussi les Actifs admis en représentation des réserves techniques.

La Réglementation des placements devra permettre d'orienter les ressources mobilisées par l'Assureur vers les investissements prioritaires tout en ayant le souci de respecter les règles prudentielles de la profession, à savoir la liquidité, la rentabilité et la sécurité.-

= _ _ _ _ _ = _ _ _ _ _ =

CONCLUSION GENERALE

Dix-sept ans après son indépendance, la République de Djibouti ne dispose pas toujours d'un véritable marché d'assurance. Ce sont trois agences étrangères, étroitement liées à leurs sièges, qui se partagent un marché évalué à 1 milliard de FD soit environ 3 milliards de FCFA.

Ce chiffre représente essentiellement des risques IARD avec une nette prédominance de l'automobile alors que les branches d'assurance souvent excédentaires telle que l'assurance maritime sur facultés enregistrent des chiffres d'affaires minimes.

Un double constat s'est donc imposé à nous au terme de cette étude :

- la nécessité de développer un marché national et son corollaire,
- la fin de l'extraversion qui caractérise actuellement le marché de l'offre dans l'intérêt national.

Aussi, et à l'instar des autres pays africains, les pouvoirs publics Djiboutiens doivent prendre conscience de l'importance du secteur de l'Assurance dans le développement socio-économique du pays.

Les entreprises d'assurance drainent en effet des capitaux énormes qui appartiennent à l'épargne interne et qui, dans le contexte actuel de raréfaction des Aides extérieures, pourraient soulager les besoins de financement de l'économie nationale.

Une nouvelle réglementation s'avère donc nécessaire pour restructurer le marché actuel et créer un environnement favorable à l'essor des sociétés de droit local.

Il serait judicieux que les Autorités du pays s'intéressent particulièrement au Code des Assurances (*) que viennent d'adopter plusieurs pays africains de la zone francophone afin de déterminer les avantages que notre pays pourrait en tirer./-

(*) Code CIMA adopté par : BENIN, BURKINA, CAMEROUN, CENTRAFRIQUE, CONGO, COTE-D'IVOIRE, GABON, MALI, NIGER, SENEGAL, TCHAD, TOGO.