

Industrie d'assurances dans la structure entrepreneuriale :

Essai de la fonctionnalité sociologique

Prof. Mbanqi Mbonzale

Introduction

Cette étude rentre dans le cadre de la manifestation de l'approche réfléchie basée sur la perception et l'interprétation des faits liés à l'acquisition et à la pratique des pensées, des comportements, et de l'usage des objets qui assurent une protection soit d'une manière personnelle et/ou collective où des biens et des services sont en rapport avec la prévoyance et la gestion des événements aléatoires, potentiellement nuisibles au bien-être ou au fonctionnement. L'esprit assurantiel est étroitement lié à la mentalité individuelle est/ou collective, dans ses relations avec l'environnement médiat ou immédiat. Dans ce cas, posons-nous la question la suite : Comment se présente le niveau d'observation sociale du risque dans la vie de la population de Lubumbashi ? Est-il un milieu favorable pour l'installation des entreprises d'assurances ? De quelle manière faudrait-il les installer en cas de nécessité ?

La réponse à cette interrogation nous renvoie au préalable de l'acquisition d'une culture du risque qui passe par l'intériorisation de principe de fonctionnalité au niveau de l'observation. En suite viendra une réglementation en cette matière qui soit proche de la réalité du vécu quotidien. En rapport avec notre thématique, disons que la création de l'unité de production basée sur les produits assuranciers ne pourra être possible que dans la mesure où la population intériorisera la notion de la perception du risque.

Pour parvenir à la démonstration, notre démarche théorique se présentera de la manière que voici : primo, nous présenterons la notion du risque et analyserons le degré de sa perception ; secundo nous envisagerons la vision de l'opérateur économique ; tertio nous donnerons une idée de la réassurance, quarto, une idée sur l'aspect juridique et enfin une conclusion mettra fin à cet article.

I. Le risque

Le risque constitue l'élément fondamental duquel dépendent les assurances. Pendant ce temps, faisons remarquer qu'il existe une relation dialectique entre les deux concepts à savoir le risque et l'assurance. Le risque engendre la couverture assurancière et celle-ci entraîne la présence du premier pour sa fonctionnalité. En clair, le risque existe et constitue à coût sûr, la base d'observation des faits à assurer. On ne peut pas parler d'assurance si l'on ignore la notion du risque.

Notons l'observation que voici : au cours des négociations ou des traitements d'affaires, généralement le mot risque et assurance sont dans des codicilles, ils apparaissent sous multiples formes d'expressions telles que : sûr, certain, croyez-moi, faites- moi confiance, sans faille, sans faute, rien de pareil, ne me confondez pas avec, faites l'expérience avec moi, je te prouverai le contraire, je n'abuserai jamais, je te garantis, je jure, je suis fidèle, je vous prends en témoins, pour ma dignité et mon honneur.. Nous en passons des meilleurs.

Donc le concept du risque corrobore avec celui d'assurance mais en dernière position, c'est le risque qui détermine le degré d'assurance dans la praxie. De tout ce qui précède, le risque peut

être considéré comme un objet ou un fait sur lequel l'on pourra constater la manifestation d'un accident.

a. La gestion du risque

La gestion du risque fondamentalement permet à une organisation de s'assurer qu'elle connaît et comprend les risques auxquels elle s'expose. La gestion du risque amène également l'entreprise/organisme à dresser et à mettre en œuvre un plan destiné à prévenir les sinistres ou à en réduire l'incidence car chaque structure sociale, économique ou culturelle, quel que soit le cas, engendre son propre stratagème. Dans ce cadre même précisons que les américains préfèrent parler de la gestion du risque au lieu de la gestion des assurances.

Un plan de gestion du risque comprend des stratégies et des techniques visant à reconnaître ces menaces et à les endiguer. Une bonne gestion du risque n'est pas nécessairement coûteuse ou fastidieuse. Elle peut consister simplement à répondre aux questions suivantes :

- *Que ferions-nous pour prévenir les dommages et réagir à un sinistre ?*
- *Comment et avec quoi paierons-nous les dommages ?*

Ces deux questions suffisent pour bien dresser le plan de la création d'une structure assurancielle.

b. Opérationnalité de la création d'entreprise.

La création d'une entreprise est certainement l'une des dernières aventures du XIX^{ème} siècle que l'on puisse tenter à partir de chez soi. Cette aventure que nous calibrons et ramenons en risque est capable de procurer à ceux qui la vivent, des plaisirs incomparables car le goût d'entreprendre, le désir d'indépendance et la volonté de maîtriser son propre avenir y trouveront presque toujours leur épanouissement.

Notre réflexion est focalisée sur la création d'entreprise dont le fondement est l'esprit d'entreprise qui demande un management différentiel. Aujourd'hui il doit être motivé, organisé et systématisé à cause de principe d'interopérabilité qui s'observe au niveau des traitements de données. Les règles fondamentales restent les même c'est-à-dire, pour toute organisation conduite dans l'optique d'entrepreneuriat : l'entreprise existante, le service public ou la société nouvellement créée sont autant de défis et de problèmes différents qui doivent se prémunir contre différentes tendances à la déchéance. C'est un risque certain que les entrepreneurs affrontent.

Une telle conception de fait ne peut se réaliser que si on ne prenait pas en compte le concept de culture. Car, comme nous dit Verhelst¹ que l'économie et la gestion d'entreprise sont profondément enchâssées, incrustées dans les valeurs éthico-religieuses, la vie sociale et les coutumes, en un mot la culture. Cela veut dire qu'il y a sans doute une influence considérable de la culture sur la manière de vivre et d'entreprendre.

¹ LUYINU BELO PAUL., « l'impact de la culture sur la gestion des entreprises en Afrique ». **In Congo Afrique**, Kinshasa, n°359, p551.

Donc la notion d'opérationnalité nous renvoie à la réalisation ou l'exécution du plan de la création d'une unité de production quelconque. C'est-à-dire la concrétisation du rêve de l'entrepreneur.

C. La création d'entreprise

Si la fortune sourit aux audacieux, l'audace ne suffit pas pour créer une entreprise. Presque tous ceux qui réussissent possèdent des motivations et des qualités qui les distinguent nettement de la moyenne notamment nous citons :

- 1. La détermination ;*
- 2. La volonté d'aller toujours plus loin ;*
- 3. La ténacité ;*
- 4. La résistance aux chocs psychologiques ;*
- 5. S'ouvrir sans se résigner à l'esprit de concurrence.*

Bien des dirigeants ont connu de réussite malgré des défaillances dans le passé. Ce qui nous permet de présenter quelques principes d'acquisitions pour parvenir aux exploits dans la conduite entrepreneuriale :

- 1. Etre animé d'une volonté farouche de se dépasser et d'aller toujours plus loin ;*
- 2. Etre capable de faire face aux difficultés et ne s'avouer jamais vaincu ;*
- 3. Etre capable de changement d'activités à temps en cas d'improductivité ;*
- 4. Etre capable de connaître ses qualités et ses défauts dans des négociations des affaires*
- 5. Etre capable de connaître la culture du milieu d'accueil du projet.*

C. La notion de besoin

Nous insistons sur cette notion du fait qu'elle est l'indicateur qui oriente la création d'une structure d'assurances par l'opérateur économique. De prime abord, nous signalons que tout opérateur économique est censé être tout simplement animé de la recherche de ses intérêts. Rien n'existe sans intérêt ou profit.

La notion de sécurité se situe du point de vue de la hiérarchisation, après le besoin biologique selon le tableau de Maslow. Cette notion est repérée par les économistes qui ont ajouté la valeur d'usage et en a transformé en produits de portefeuille. Le risque est considéré comme tributaire de la conception assurancielle basée sur la notion des besoins. Ces derniers constituent les signaux indicateurs de l'épanouissement de l'homme dans la société. C'est pourquoi l'homme prend ses dispositions dans le but de palier à certaines éventualités d'une manière rationnelle. Il conçoit un mode de vie et d'organisation particulière, c'est-à-dire susceptible de s'adapter à ces préoccupations. Par ricochet, nous disons que le risque engendre des habitus, desquels naissent les obligations des faits sociaux et de l'organisation.

Le risque constitue pour nous une ressource stratégique dans la création des liens de solidarité, et d'impulsion de changement social positif. Cela ne peut se réaliser que grâce à une gestion orthodoxe des faits risqués. En outre, il convient de souligner que le risque apparaît à la fois comme un modèle de représentation d'un événement fortuit donné, et aussi comme un accident sans cause nécessaire et suffisante, dont les conséquences sont mesurables et en occurrence prévisible par le calcul de probabilité.

Ce mode de représentation est inséparable d'une volonté d'anticiper l'avenir, de coloniser le futur. Car, « la conception du futur n'est qu'une supposition qu'on fait à son sujet, provenant du souvenir de ce qui est passé »².

Les sociétés contemporaines sont caractérisées par la prééminence des risques dont l'homme en est lui-même l'auteur. Giddens les qualifie des risques de manufacturés³. Ces risques créés par l'homme ont supplanté les risques naturels tels que : la famine, troubles météorologiques (tempêtes, orages, pluies inondations, foudres.). Après que la nature nous ait si longtemps mis en danger, aujourd'hui c'est nous qui la menaçons. Les risques technologiques, écologiques, sanitaires et autres, posent problèmes non seulement aux gouvernements, mais aussi à chaque citoyen de ce monde. Nous sommes tous contraints à gérer des risques du fait de la propagation des risques manufacturés.

Pour faire bref, nous disons qu'à la perception directe caractérisant l'empirisme, nous constatons que les vécus quotidiens apparaissent sous forme spécifiquement relative à chaque situation. Le risque entraîne une certaine réalité sociologique dont la culture d'assurance en est le fondement.

De tout cela constatons que l'opérateur économique qui voudrait commencer une exploitation assurancielle, doit d'abord observer la notion du risque, en d'autres termes, il doit connaître les besoins réels de la population au travers desquels, les risques se réalisent.

En rapport avec la fonctionnalité, il est recommandé de voir de quelle manière se produisent les accidents dans ce domaine. C'est-à-dire évaluer les statistiques qui sont la fonction principale de l'opérationnalité de la production en assurance. Souvenons-nous du but que poursuit un opérateur économique si ce n'est que celui d'homo-œconomicus. Donc les statistiques doivent se trouver au premier plan, de toutes les opérations de la vision assurancielle.

En plus de cela, il convient d'indiquer que du point de vue sociologique il y a un caractère croissant de l'incertitude à notre époque. Ce constat se justifie par la montée des affaires traitées actuellement en termes du risque, ainsi que par la mise en place des dispositifs institutionnels, dont le principe de précaution et de réparation des préjudices, restent au centre de préoccupation. D'où la création des sociétés assurancielles.

Ces analyses mettent l'accent sur l'implication de la science dans la production de l'incertitude et du risque, attirent l'attention sur le fait que contrairement aux dangers et aux menaces auxquels étaient confrontées les sociétés traditionnelles, les risques sont les résultats des activités de ces sociétés, ou encore de leur développement spécifique. L'homme est ainsi perçu comme un facteur de transformation du monde par l'affirmation de lui-même et, de la réalisation de ses virtualités. Nous tenons pour évident le fait que l'homme très souvent n'est pas en équilibre parfait avec le milieu à cause des imprévus.

C'est pourquoi, les assurances en général et plus particulièrement les assurances à primes ont connues ces dernières années un grand développement par le fait d'adaptation des risques à l'évolution des activités de l'homme à travers le monde entier.

² Hobbes, T., Eléments de la loi naturelle et politique, Paris, Ed. Librairie Générale Française, 2003, p 25.

³ Giddens, A., Les conséquences de la modernité, Paris, éd. l'Harmattan, 1999, p 56.

Notons que « Rien n'existe sans risque » une industrie d'assurance bien entretenue est une mine or inépuisable et l'orthodoxie de sa gestion est une garantie de la stabilité macroéconomique du pays.

La France en 1999 avait employé dans le secteur d'assurances, environ 218.900 personnes selon l'enquête de Jean Charles Naimi⁴ pourtant sur le courtier d'assurances pour ne prendre que cet exemple qui contraste avec celui de la Gécamines⁵ qui en cette année n'utilisait que moins de 14.800 personnes.

Quel que soit la manière dont cette problématique est posée, le constat demeure celui-ci : Notre époque avide de sécurité, redécouvre la gestion du risque pour son développement. Nous remarquons outre, l'existence d'une nouvelle conception du risque liée aux activités de l'homme. C'est-à-dire, les sociétés contemporaines pansent ces difficultés sous le prisme de la gestion du risque, grâce à l'apparition de la notion de culture d'assurances à primes. Il est intéressant que la vue soit focalisée sur le domaine d'assurances dans le cadre de la création d'entreprise du fait qu'il est un espace nécessaire dans compréhension ou la création d'une entreprise.

Pour le cas qui nous concerne, notre démarche scientifique est de faire comprendre que « L'assurance est un besoin sociologico-économique du développement dont le fondement est le risque⁶ ». Donc il est impérieux de comprendre que tout celui qui s'intéresse au problème de la création d'entreprise ne puisse guère ignorer cette grande notion pour maîtriser le marché d'assurances.

Nous voudrions également signaler que notre préoccupation est de procéder au rassemblement des éléments incitatifs pour créer une synergie du développement. Car présentement l'ère des improvisations est totalement révolue. Le défi de notre temps est celui incontestablement de la réussite par la gestion du risque.

II. Vision de l'opérateur économique à Lubumbashi

Le marché d'assurances le plus sûr est celui de la branche incendie suite à son taux réduit de sinistralité. Que plus est de signaler que Lubumbashi est une zone à vocation industrielle. Or cette dernière est fondamentalement basée sur les édifices en dures. Une bonne affaire bien ciblée ne pourra qu'être prospère.

Ensuite il y a lieu de préciser que par effet d'entraînement, il s'en suit que la branche d'assurance-vie soit aussi bien envisageable. La couverture accident du travail doit accompagner le premier exploit. Il y a lieu d'exploiter la couverture tous risques chantiers, ou assurance décennale. En ce qui concerne l'assurance automobile, elle est une couverture trop risquée du fait de son taux de sinistralité assez élevé. Un entrepreneur ne doit pas investir pour perdre par la suite. Au contraire, il doit plutôt dépenser moins et gagner plus. Tel est d'ailleurs la philosophie américaine dans les affaires comme dit Delella. En outre

⁴ Naimi, J. C., Le courtier d'assurances, Paris, éd. L'argus, 1999, p 9

⁵ Gécamines : la Générale des Carrières de Mines c'est une entreprise d'Etat de la République Démocratique du Congo qui était pratiquement les poumons essentiels de son économie et contribuait à l'ordre de 75% dans le budget national.

⁶ MBANGI MBONZALE., Culture d'assurances à primes et gestion du risque en RD. Congo, Lubumbashi, *Thèse de doctorat*, Texte inédit, 2010

précisons que le grand principe que doit animer aussi l'entrepreneur est celui de la loi du grand nombre dans le portefeuille et par ricochet vendre ses assurances avec la politique du bas prix possible comment l'avait fait Mc Arthur aux Etats-Unis.

Les ventes des couvertures d'assurances à Lubumbashi se font dans les sept points, sous forme administrative des agences que voici : Agence de Carrefour, Agence de DPI, Agence de Katuba, Agence de Kampemba, Agence du Golf, Agence de Ruashi et Agence de Lubumbashi. Depuis une dizaine d'année, il n'existait qu'une seule agence, celle de Lubumbashi. C'est dans le cadre de la visibilité, pour parer au mode de gestion concurrentielle que le gestionnaire l'Administrateur Directeur Général au nom d'Herman Mbonyo avait planifié cette politique.

Toutes ses agences confirmons- les, vendent les mêmes produits et utilisent les mêmes tarifs. Or suivant la classification des assurances en RD. Congo il y a cinq branches d'assurances dont assurance automobile, assurance transport, assurance incendie, assurances risques divers et l'assurance vie. Il y a une classification moins suivie qui reprend la formule IARD c'est-à-dire incendie accidents et risques divers.

A. Conception du terme management

Observant notre environnement, on se rendra compte qu'il y trouve une multitude d'idées de création, mais une idée sans marché ne représente aucun intérêt. Bien des créateurs connaissent qu'il suffisait de trouver un produit ou un service nouveau pour que les banquiers et les clients leurs tendent les bras. Inversement, d'autres ont pensé que s'ils réussissaient à mettre en place un bon réseau de distribution, ils pourraient ensuite vendre n'importe quoi.

En réalité, aucun créateur aussi doué soit-il ne peut espérer réussir s'il ne propose pas un produit ou un service capable de répondre à un besoin insatisfait ou mal satisfait et s'il ne peut vendre ce produit ou ce service à un prix acceptable par ses clients et rentable pour sa future entreprise.

Par ailleurs, quand bien même l'idée serait géniale et le marché potentiellement important, rien ne dit que le créateur possèdera suffisamment d'atouts pour capter une partie de ce marché et pour réussir mieux que les autres. Signalons aussi en survol que la fougue et l'impétuosité sont des qualités mais aussi les pires ennemis d'un futur patron.

En ce qui se passe à l'entité de Lubumbashi, la population est capable de souscrire ses assurances si seulement et si la prime était suffisamment assez basse. Cela nous le remarquons lors de paiement des acomptes dans les polices tant en régime des flottes qu'en régime individuel.

Donc il est impérieux de savoir constituer une base concrète des traitements des données de productions en rapport avec les consommateurs pour garantir la production d'une part et d'autre part garantir l'outil de production ; telle est la quintessence de l'opération de management dans le cadre d'une structure assurancielle. Dans ce cas il faut se connaître soit même.

B. Qui bien se connaît, mieux réussit

Partons de cette expression : « Connais l'adversaire et surtout connais-

toi toi- même et tu seras invincible ». Malheureusement, bien peu de créateurs et de dirigeants font sur eux-mêmes un effort de réflexion suffisant avant de créer leurs affaires. Or, un tel effort joue un rôle considérable dans la réussite future car il permet aux intéressés de ne pas se laisser bercer par le faux espoir que les événements viendront d'eux-mêmes satisfaire leurs motivations, minimiser leurs faiblesses et tirer le meilleur parti de leurs atouts. L'expérience montre que les choses se passent rarement ainsi et beaucoup s'aperçoivent trop tard que la création ne correspondait pas à leurs véritables aspirations.

Il est certain qu'une analyse de ces aspirations présente un certain nombre de difficultés, surtout pour ceux qui préfèrent l'action à la réflexion. Les résultats de cette même analyse ne seront d'ailleurs jamais définitivement acquis car les objectifs d'un individu peuvent changer avec les changements intervenus dans sa situation familiale, professionnelle ou sociale.

Si vous n'êtes pas prêt à fournir cet effort de réflexion ou si vous êtes déjà persuadé que la création d'une entreprise correspond totalement à vos objectifs, si vous connaissez bien vos qualités et vos défauts et si vous estimez qu'une étude de ces qualités et de ces défauts ne présente aucun intérêt alors reportez- vous directement à la seconde partie.

Si, par contre, vous acceptez l'idée qu'une telle étude puisse vous servir, faites un détour et posez-vous d'abord la question suivante : Quel est le prix à payer pour créer une entreprise ? En répondant à cette question, vous constaterez que ce prix est tel qu'il pourrait être dangereux de vous lancer sans connaître auparavant vos motivations et votre tempérament.

III. Principe de la réassurance

Toutes les branches d'assurances font usage de la réassurance, mais dans des proportions variables. La politique des « pleins » pratiquée par les compagnies explique que, pour certains risques, les possibilités d'acceptation sont très faibles.

Ainsi pour qu'il ait une réassurance, il faut que le premier contracté déclare être incapable de survivre économiquement au cas où il aurait eu réalisation du risque. C'est-à-dire la notion de la réassurance intervient devant un capital assuré d'une valeur importante dans le portefeuille. C'est système fait de la compagnie d'assurance une structure stable dans le fonctionnement. On s'adressera à une autre compagnie plus puissante pour prendre en charge les sinistres potentiels.

a. Les formes de réassurance

Le contrat de réassurance est dénommé « traité de réassurance », lorsque la réassurance n'est pas spéciale à une affaire. Dans ce dernier cas, il s'agit d'une réassurance facultative. Le traité de réassurance peut être total ou partiel, obligatoire ou facultatif, avec ou sans réciprocité. L'assurance est totale ou partielle, suivant qu'elle porte sur toutes les assurances qui seront conclues par le réassuré, quelles qu'elles soient, ou seulement certaines catégories d'affaires.

A cet égard, il ne faut pas confondre la réassurance avec une cession de portefeuille, par laquelle une société d'assurance conclut avec une autre compagnie un contrat à vertu duquel

cette dernière assumera toutes les charges de son portefeuille, à telles enseignes qu'en réalité, la société réassurée se trouve absorbée par le réassureur.

Le traité de réassurance est obligatoire quand le réassureur est tenu de réassurer, dans une proportion acceptée de part et d'autre et en concurrence de son « plein », toutes les assurances consenties par l'assureur direct.

Le traité obligatoire emporte, pour le cédant, l'obligation de réserver aux réassureurs - lequel est obligé à l'avance de les accepter - toutes les polices rentrant dans les limites et conditions du contrat. Il y a obligation pour le cédant de ne soustraire aucun aliment et le réassureur est automatiquement en risque, sans avoir pu opérer la moindre discrimination quant à la qualité des affaires cédées par l'assureur direct.

Au contraire, le traité de réassurance est facultatif quand le réassureur peut, à son gré, accepté ou non les assurances directes qui font l'objet d'une proposition. La pratique moderne a fait quasiment disparaître le traité facultatif, qui exigeait des pourparlers et des discussions portant sur chaque risque ; elle l'a efficacement remplacé par des traités obligatoires.

Le traité de réassurance est dit « avec réciprocité » quand le réassureur s'engage, de son côté, à céder des réassurances ou rétrocessions à son réassuré. Entre assureurs et réassureurs entretenant des relations de longue date, le traité le plus fréquemment employé est le traité obligatoire avec réciprocité.

b. Les divers traités de réassurance

Du point de vue technique, la réassurance peut se présenter de deux façons : ou bien, le réassuré intéresse le réassureur pour une certaine part de toutes acceptations, ou bien, le réassuré estime à l'avance ce qu'il peut garder sur chaque sinistre, que celui-ci estime ne pouvoir payer lui-même ; d'où, la distinction entre les traités de participation ou de quote-part et les traités excédent. Selon l'importance et la qualité des risques acceptés par l'assureur direct, celui-ci peut désirer conserver un « plein » variable, dénommé « échelle des pleins », celui-ci étant établie selon les facteurs habituels déterminant le plein d'acceptation.

- **Le traité de participation ou de quote-part**

Le traité de participation donne au réassureur une quote-part déterminée à l'avance dans tous ou quelques-uns des risques du réassuré. On distingue, ici, la participation pure et le régime en quote-part. Dans la participation pure, l'assureur et le réassureur ont des parts égales. En d'autres termes, ils partageront primes et risques, à concurrence chacun de 50%. Dans le régime en quote-part, qui est appliqué surtout pour certains risques contre les accidents, le partage entre le réassuré et le réassureur n'est plus égal, mais s'élève, pour chacun, à une proportion déterminée à l'avance.

- **Le traité d'excédent ou de trop-plein**

Le traité d'excédent ou de « trop-plein », qui est appliqué surtout en incendie, ne porte que sur les risques dont la somme assurée dépasse le « plein » gardé par le réassuré : le montant excédant ce plein est seul réassuré. En d'autres termes, ce n'est que si le risque accepté, dépasse son plein que l'assureur alimente son réassureur.

Le plein est déterminé dans chaque cas, par l'assureur, de telle façon que la confiance du réassureur variera en raison directe du plein conservé par le cédant. D'autres éléments interviennent encore. Ce traité présente les caractéristiques suivantes : l'assureur direct conservera un plein élevé sur les affaires excellentes, et minime sur les affaires hasardeuses. Cet avantage, pour l'assureur direct, constitue un désavantage pour le réassureur ; mais il jugera du traité d'après ses résultats totaux.

- **Le traité mixte ou de quote-part et d'excédent**

Il existe également des traités mixtes ou de quote-part et d'excédent. Ce type de traité combine les deux modalités précédentes : Selon que le risque accepté par le cédant dépasse ou non le « plein gardé », on applique le système d'excédent ou de quote-part, et même on les utilise simultanément.

- **Le traité d'excédent de sinistres**

En matière d'assurance automobile et d'assurance contre la grêle notamment, on pratique la réassurance en excédent de sinistres. Dans ce système, on considère, non le risque, mais le montant du sinistre. L'assureur direct détermine l'indemnité maximum qu'il est disposé à supporter lui-même ; pour le surplus, il se réassure. Parfois, le réassureur détermine également à l'avance sa participation maximum, ou bien cette participation est fixée entre deux extrêmes. Cette manière de faire est adoptée souvent en assurances de responsabilité des automobilistes.

IL est à noter que, dans les traités de réassurance accidents, il y a lieu de distinguer les excédents, soit par victime, soit par sinistre, quel que soit le nombre de victimes. L'intensité du risque se mesure, en effet, non seulement par le nombre d'accidents, mais encore selon le nombre de victimes par accident.

- **Réassurance à la prime du risque**

Enfin, en matière d'assurances sur la vie, certaines compagnies pratiquent la réassurance dite à la prime du risque réel de décès supportés par l'assureur.

Combinaisons diverses

Toutes ces formes de réassurance peuvent, d'ailleurs, se combiner. Certains réassureurs sont parvenus à inclure dans les traités conclus avec des compagnies étrangères des clauses leur permettant de prendre sur elles un véritable ascendant : ils réservent le contrôle de la gestion intérieur de leurs contractants, auxquels ils sont, en fait, étroitement associés. Parfois, des réassureurs deviennent actionnaires de l'assureur direct, afin d'avoir un contrôle constant sur ses réserves.

Il y a lieu de ne pas confondre cette forme de réassurance avec les consortiums d'assurances, qui sont des groupements d'assurances de garantie temporaire et ayant pour but de couvrir un risque particulièrement lourd ; ni avec la coassurance, par laquelle les assurés prémunissent contre l'insolvabilité possible d'un assureur, en contractant des assurances multiples auprès de plusieurs compagnies participant toutes à la même police.

III. Caractères juridiques

On est aujourd'hui d'accord sur la nature juridique de la réassurance : il s'agit d'une assurance proprement dite, rentrant dans la catégorie des assurances de choses ou assurance – dommages. Son objet est en effet, de garantir la responsabilité délictuel ou légale, mais d'une responsabilité contractuelle.

Il est important de retenir que, contrairement à ce qui se passe en matière de coassurance, il n'y a aucun lien juridique entre l'assuré primitif et le réassureur, ni entre le réassuré et le rétrocessionnaire. Entre l'assuré et l'assureur, il y a absolument une autonomie. C'est ainsi que le réassureur n'a jamais d'action contre l'assuré primitif, afin d'obtenir le paiement des primes. De même, l'assuré primitif ne peut agir contre le réassureur en paiement du sinistre.

D'ailleurs, dans la plupart des cas, le réassureur est ignoré de l'assuré primitif ; et il ne se concevrait pas que le réassureur, qui est un tiers par rapport à la police primitive, intervienne à l'égard de l'assuré primitif, non plus que ce devenir, qui est un tiers à l'égard du contrat de réassurance, intervienne à l'égard du réassureur. Signalons, dans cet ordre d'idées, qu'en cas de faillite de l'assureur, le curateur fera bénéficier de la réassurance, non les sinistrés pris individuellement, mais la masse des créanciers de l'assureur failli.

A. Conditions de formation et prise d'effets

En ce qui concerne la conclusion des contrats de réassurance, l'échange des consentements portera sur un objet différent, selon qu'il s'agit d'une réassurance facultative ou d'un traité. En effet, dans la réassurance facultative, l'assureur direct étant le plus souvent déjà en risque, la réassurance s'appliquera à une affaire déjà conclue ; tandis que, dans le traité de réassurance, l'échange des consentements porteront surtout sur des affaires futures.

Quant à la prise d'effets du contrat, dans la réassurance facultative, et à condition, bien entendu, que la police primitive n'ait pas encore été frappée de sinistre, il y a coïncidence entre la prise d'effets de l'assurance directe et celle de la réassurance. Au contraire, pour les traités, les cessions de risques se font, soit par bordereaux récapitulatifs, soit par bulletins d'application, envoyés par l'assureur réassuré aux réassureurs. Dans les bordereaux récapitulatifs, les renseignements donnés aux réassureurs sont réduits à leur plus simple expression ; dans les bulletins d'application, ils font, au contraire, l'objet d'indications détaillées qui répètent les mentions essentielles des polices primitives, sauf en ce qui concerne les risques simples, c'est-à-dire ceux qui sont de faible montant. Dans la pratique, toutefois, on simplifie au maximum toutes ces formalités administratives.

B. Droits et obligations des parties

En ce qui concerne les droits et obligations des parties au contrat de réassurance, il est à signaler que l'on stipule toujours, dans tous les traités, que le cédant doit rester intéressé personnellement à concurrence d'un tel plein, et que la part du réassureur pourra atteindre telle proportion. Le réassureur a, ainsi, la garantie que son contractant ne cédera pas à d'autres réassureurs la totalité du risque accepté, mais qu'il restera personnellement responsable, à concurrence d'un plein obligatoire.

En ce qui concerne le paiement des primes, la prime de réassurance peut être, soit la prime nette originale (prime pure), moins le courtage de l'assureur primitif, soit la prime brute originale (prime des polices) moins une déduction globale, qui se décompose en frais de courtage et de gestion et en commissions de réassurance que le réassureur paie à l'assureur direct en rémunération de l'apport qu'il lui fait. La prime de réassurance la plus usuelle se calcule sur la prime des polices.

Toutefois, comme, dans certains pays, la réglementation de certaines branches de l'assurance vie, par exemple, oblige l'assureur direct à représenter l'intégralité de ses engagements, abstraction faite de toute réassurance, le réassuré est obligé de retenir le montant des primes cédées jusqu'au règlement de ses engagements envers les assurés. Jusqu'à cette date, il ne verse donc pas effectivement ce montant au réassureur et ne fait que l'en créditer. Ceci se pratique, d'ailleurs, également dans d'autres branches, non réglementées.

Ce n'est qu'au moment où ses engagements sont épuisés vis-à-vis de ses assurés, que l'assureur verse à son réassureur le solde éventuel du compte. C'est ce qu'on appelle le « dépôt en espèce ». Parfois, le réassuré achète, avec les primes qu'il doit céder des valeurs pour le compte du réassureur, ces valeurs restant dans la caisse du réassuré, sous le nom de « dépôt en valeurs », jusqu'au jour du règlement des comptes. Enfin, quelquefois aussi, le réassureur fournit au réassuré un cautionnement constitué par une certaine portion des primes cédées en réassurance.

Au point de vue de la conduite des affaires, c'est en principe, l'assureur primitif qui en a seul la gestion : c'est lui qui a accepté les polices, qui fixent les primes et règle les sinistres. Mais le réassureur se réserve toujours un droit de contrôle, qui peut l'amener, à s'immiscer dans les affaires intérieures de son contactant au point de devenir son véritable associé.

CONCLUSION

Nous venons de parcourir une série de notions du développement qui entre directement en action dans la lecture entrepreneuriale relative à l'opération économique dans le secteur d'assurances. Certes, nous venons de cerner le fait que le secteur d'assurances est prospère et peut même soutenir le développement d'une contrée en comptant sur les primes de placements. Pour y arriver, il faut que la population soit en mesure de comprendre réellement les bienfaits d'assurances, en parler au quotidien et en insérer dans les codicilles des conventions collectives dans sa totalité aussi bien que dans la globalité. Car beaucoup confonde encore les assurances avec la structure des taxes de l'Etat congolais.

Les assurances à Lubumbashi manquent la dimensionnalité managériale laquelle nous renvoie au mode de la perception de produits à exposer et le comportement de l'assuré vis-à-vis des produits à consommer, de la qualité des produits de son traitement, et surtout de tenir compte de l'ouverture et la possibilité des voir les autres arriver pour faire le même travail. C'est-à-dire parler de la concurrence. Nous commandons à cet effet que la branche automobile étant la plus élevée en taux de sinistralité puisse être vendue à moins cher possible et plafonner sa consommation au prorata de la prime.

Donner de l'importance sans pareille à la fonction des statistiques, et enfin alimenter dans des bonnes conditions le moteur de production des assurances. Que les autres branches

soient visibles par les publicités intenses, en engageant des bons marqueteurs. Enfin que la branche vie soit une direction fonctionnant avec une certaine particularité et une mise à part.

BIBLIOGRAPHIE

1. GIDDENS, A., Les conséquences de la modernité, Paris, éd. l'Harmattan, 1999.
2. HOBBS, T., Eléments de la loi naturelle et politique, Paris, Ed. Librairie Générale Française, 2003.
3. LUYINU BELO PAUL., « L'impact de la culture sur la gestion des entreprises en Afrique ». **In Congo Afrique**, Kinshasa, n°359,
4. MBANGI MBONZALE., *Culture d'assurances à primes et gestion du risque en RD. Congo, Lubumbashi, Thèse de doctorat, Texte inédit, 2010*
5. NAIMI, J, C., Le courtier d'assurances, Paris, éd. L'argus, 1999,