



CONFERENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)

BP:2750 Libreville Gabon

Tél : (241) 44-37-79

Fax : (241) 73-42-88

Site: www.cima-afrique.org



INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES
(IIA)

BP : 1575 Yaoundé Cameroun

Tél : (237) 22-20-71-52

Fax : (237) 22-20-71-51

Site : www.iiacameroun.com

DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES

(DESS-A)

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION

THEME :

**LE CONTRÔLE DES INTERMEDIAIRES
D'ASSURANCES DANS LA ZONE CIMA :
CAS DU MARCHÉ BENINOIS**

Présenté et soutenu par :

Paulin Martial AGBOTON

Sous la direction de :

M. Urbain P. ADJANON

Directeur des Assurances

(Bénin)

CYCLE III, 18^e PROMOTION, 2006-2008

NOVEMBRE 2008

DEDICACES

- Je dédie ce travail à l'**Eternel, DIEU Tout Puissant** pour son immense amour sans lequel je ne puis absolument rien. Que son nom soit loué d'éternité en éternité !
- A mes père et mère , **Paul H. AGBOTON** et **Joséphine HOUSSOU** qui ont guidé mes premiers pas et dont l'amour du travail bien fait, les prières et encouragements, m'ont permis de parvenir à ce résultat.
- A ma femme **Alexine TOLLO**, pour son engagement total à mes côtés. Qu'elle trouve à travers ces lignes toute ma profonde gratitude pour toutes les peines qu'elle s'est toujours données pour l'épanouissement de notre famille.
- A mes enfants **Merveille, Susuni, et Segen**, que cette œuvre vous inspire à aller plus loin.
- A mes frères et sœurs pour leur soutien immuable.

REMERCIEMENTS

Qu'il nous soit permis de remercier un certain nombre de personnes qui nous ont apporté leur soutien indéfectible lors la réalisation de ce travail. Il s'agit de :

- Monsieur **Urbain P. ADJANON**, Directeur des Assurances au Ministère de l'Economie et des Finances, dont la rigueur et la disponibilité nous ont permis de réaliser ce travail ;
- Monsieur **Roger Jean- Raoul DOSSOU YOVO** , Directeur Général de l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé, toutes les autorités administratives et le personnel de cet institut pour avoir participé sans faille à l'aboutissement heureux de notre formation ;
- Monsieur **Jérôme YEATMAN**, Professeur à l'Institut International des Assurances (IIA) de Yaoundé, pour sa relecture et ses corrections;
- Le Président du Conseil d'Administration de la FEDAS, le Directeur Général, tous les Directeurs Centraux, les collègues, pour leur soutien sans faille;
- L'homme de DIEU **Jean Nestor MAHUTIN**, dont le soutien spirituel a été déterminant pendant toute la durée de notre formation ;
- Tous les étudiants de la 18^e promotion (DESS-A) et de la 8^e promotion (MST-A) pour leur soutien confraternel ;
- Tous les Membres du Jury pour l'honneur que vous nous faites en acceptant d'apprécier ce modeste travail.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

A .A.	: L'Africaine des Assurances
AGF Bénin	: Assurances Générales de France du Bénin
ASA-Bénin	: Association des Sociétés d'Assurances du Bénin
Cie	: Compagnie
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CRCA	: Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DA	: Direction des Assurances
FEDAS	: Fédérale d'Assurances
GAB	: Générale des Assurances du Bénin
IARD	: Incendie Accidents Risques Divers
MEF	: Ministère de l'Economie et des Finances
NSIA Bénin	: Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances du Bénin
SAARB	: Société Africaine d'Assurances et de Réassurances du Bénin

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
1 ^{ère} Partie : Les moyens de contrôle de l'autorité de tutelle et des Compagnies d'assurances.....	5
Chapitre I : Le cadre légal et réglementaire d'exercice des Intermédiaires d'assurances.....	7
I - Les conditions d'exercice des Intermédiaires d'assurances.....	7
II - Le statut des intermédiaires d'assurances.....	12
Chapitre II : L'état des lieux du contrôle des intermédiaires d'assurances au Bénin.....	18
I -Le contrôle par l'autorité de tutelle.....	18
II-le contrôle exercé par les compagnies d'assurances.....	28
2 ^{ème} Partie : Mesures pour un contrôle efficace des Intermédiaires d'assurances.....	36
Chapitre I : Etude du nouveau règlement sur le contrôle des intermédiaires d'assurances.....	38
I- Les Bordereaux prévus par le nouveau règlement sur le contrôle des intermédiaires d'assurances.....	39
II- Les états modèles.....	44
Chapitre II Approche de solutions pour un contrôle efficace des intermédiaires d'assurances.....	52
I - Les compagnies d'Assurances	52
II-La Direction des Assurances.....	58
CONCLUSION.....	61

INTRODUCTION

La distribution des produits d'assurances requiert de plus en plus l'intervention des intermédiaires d'assurances.

En droit, le contrat d'assurances unit l'assureur et l'assuré comme tout contrat synallagmatique. Toutefois ce contrat présente des particularités lors de sa conclusion et durant son exécution qui rendent parfois nécessaire la participation de cette tierce personne.

Economiquement, la présence des intermédiaires aura le double avantage de drainer de nouveaux contrats pour conforter la loi des grands nombres mais également de trier les bons risques des mauvais (sans une vigilance constante contre l'anti sélection, l'assurance est périlleuse).

Les catégories d'intermédiaires sont des plus variées. On y trouve traditionnellement des courtiers (commerçants), des agents généraux (qui exercent une profession libérale), des mandataires salariés des sociétés de courtage et des entreprises d'assurances, ainsi que des mandataires non salariés communément appelés des « agents commerciaux ».

A leur côté, on voit apparaître aujourd'hui des nouveaux modes de distribution se situant hors des réseaux traditionnels des sociétés d'assurances. On peut citer par exemple, les ventes par correspondance, par téléphone, par internet, par les grandes surfaces et la bancassurance...

De tous ces intermédiaires d'assurances, les deux principales catégories sont :

- l'agent général d'assurances ;
- le courtier d'assurances ou la société de courtage d'assurances.

L'Agent général d'assurances est une personne physique ou morale, mandataire d'une société d'assurances, qui la représente et lui réserve l'exclusivité de sa production.

Il met à la disposition de son mandant sa compétence professionnelle en vue de l'offre de contrats et de service d'assurances pour satisfaire les besoins de la clientèle.

Le Courtier est une personne physique ou morale admise à présenter des opérations d'assurances, dont l'activité consiste à mettre en relation des assureurs et des assurés en vue de la souscription de produits d'assurances, selon le meilleur rapport qualité prix.

Conseil des assurés pour la mise au point des contrats qu'il négocie librement avec les entreprises d'assurances de son choix, le courtier assiste les assurés dont il est, en principe, le mandataire pour l'exécution des contrats et le règlement des sinistres.

Si les agents généraux et les courtiers continuent de prospérer dans tous les marchés du Monde, c'est qu'ils présentent des avantages pour toutes les parties :

- les assurés ont besoin qu'on leur explique la teneur de contrats souvent complexes, qu'on les conseille sur les meilleures garanties à souscrire compte tenu de leurs besoins particuliers et qu'on les défende devant les assureurs en cas de sinistre ;
- les assureurs trouvent avec les intermédiaires un réseau de distribution qui leur permet d'atteindre une clientèle nouvelle et sont également stimulés à créer des produits nouveaux et mieux adaptés aux besoins des assurés.

Ainsi par rapport à la situation globale du marché d'assurances, les intermédiaires d'assurances constituent des entités qui contribuent considérablement au développement de la production d'assurance.

Le marché béninois à la faveur de la libéralisation du secteur des assurances intervenue par la loi N° 92-020 du 26 Août 1992, compte actuellement six (6)

compagnies « IARD » (Incendie Accidents et Risques Divers), sept (7) spécialisées dans la branche « Vie et Capitalisation », dix (10) sociétés de courtage, et quatre vingt cinq (85) agents généraux d'assurances dont quarante quatre (44) pour la Fédérale d'Assurances seule. Au titre de l'exercice 2007, les intermédiaires (agents généraux et courtiers) ont participé à hauteur de 60 % dans le chiffre d'affaires de la FEDAS qui s'élève à ¹3 329 284 874 FCFA.

Par rapport à la production globale du marché béninois de 2006 qui s'élève à FCFA ²17 468 ,91 Millions (en assurance non vie) ceux-ci ont contribué à concurrence de plus 40 %. De ce point de vue, il paraît donc évident que la contribution des intermédiaires d'assurances dans le portefeuille des compagnies d'assurances n'est plus à démontrer.

Cependant, le mode traditionnel de commissionnement est parfois source de conflits d'intérêts entre les compagnies d'assurances et leurs intermédiaires.

Alors que l'intermédiaire a un intérêt à la croissance du volume des primes pour augmenter ses commissions, l'assureur n'est intéressé qu'au bénéfice technique et doit donc soigner la sélection des risques en portefeuille et l'adéquation de la tarification aux risques plutôt que son chiffre d'affaires. Il doit pouvoir refuser les risques lourds et faire payer le juste tarif, alors même que son propre agent souhaite vendre davantage des contrats à bon marché à tous les secteurs de la clientèle même les plus exposés.

Par ailleurs, les arriérés de primes, qui constituent la portion de primes émises et échues mais non encaissées par les compagnies d'assurances, s'élèvent au Bénin à ³4 408 ,33 Millions en 2006 contre 3 629 ,44 Millions en 2005.

Dans ce stock d'arriérés, ceux mis à la charge des intermédiaires sont importants et anciens, d'autre part, leur sinistralité est supérieure à celle des affaires directes.

¹ Source : Service production FEDAS

²⁻³ Source : Rapport annuel du marché béninois 2006

L'importance des intermédiaires dans le développement de l'industrie des assurances et les problèmes inhérents à leur intervention dans le secteur suffisent à justifier l'intérêt du thème : Le contrôle des intermédiaires d'assurances dans la zone CIMA : Cas du marché béninois.

Mais face à un thème aussi vaste que complexe, nous allons circonscrire notre étude au secteur IARD, branche dans laquelle les intermédiaires d'assurances au Bénin sont plus actifs. Pour traiter le sujet, nous articulerons notre réflexion autour de deux parties que sont :

- les moyens de contrôle de l'autorité de tutelle et des compagnies d'assurances,
- les mesures pour un contrôle efficace des intermédiaires d'assurances.

PREMIERE PARTIE

**LES MOYENS DE CONTRÔLE DE L'AUTORITE DE
TUTELLE ET DES COMPAGNIES D'ASSURANCES**

L'objectif du contrôle des intermédiaires est de veiller à ce que les conditions législatives et réglementaires de la présentation des contrats d'assurances au public soient remplies au moment de l'agrément de ces intermédiaires mais également pendant toute la durée de leurs activités.

Après avoir étudié le cadre légal et réglementaire d'exercice des intermédiaires d'assurances dans la zone CIMA, nous présenterons dans un second chapitre l'état des lieux du contrôle de ces partenaires sur le marché béninois d'assurances.

CHAPITRE I

LE CADRE LEGAL ET REGLEMENTAIRE D'EXERCICE DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

L'intermédiation en assurance consiste à présenter au public les opérations d'assurances.

La présentation des opérations d'assurances est le fait de :

- solliciter ou recueillir la souscription d'un contrat d'assurances ou l'adhésion à un tel contrat,
- exposer oralement ou par écrit en vue de la souscription ou de l'adhésion,

les conditions de garantie d'un contrat d'assurances.

L'intermédiaire peut alors être considéré comme l'interface entre la société d'assurances qui garantit le contrat et le client qui souscrit ou adhère à cette police. Les conditions d'exercice de cette profession sont clairement définies par le législateur CIMA.

I- LES CONDITIONS D'EXERCICE DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

Pour l'exercice de la profession d'intermédiaire, la loi a prévu des conditions d'ordre juridique et professionnel.

I-1 : L'APTITUDE JURIDIQUE

Au plan juridique nous examinerons successivement les conditions d'honorabilité, de capacité, les « cas » d'incompatibilité, la garantie financière, la souscription d'assurance de responsabilité civile professionnelle.

I-1-1 Les conditions d'honorabilité

Tout intermédiaire d'assurances, y compris ceux opérant dans le cadre d'une dérogation légale (les grandes surfaces) est tenu de justifier d'une honorabilité. Toute condamnation pour l'une des infractions visées à l'article 506 du code des assurances entraîne l'interdiction de présenter les opérations d'assurances ou de capitalisation. Ce texte interdit l'exercice de cette profession aux personnes condamnées pénalement comme auteur, complice ou à titre de tentative, pour crime de droit commun ou pour certains délits (vol, abus de confiance, escroquerie, atteinte au crédit de l'Etat, recel, etc.)

S'ajoutent également aux incapacités précitées, une série d'infractions de nature financière, notamment celles relatives à la violation des lois en matière de droit des sociétés commerciales.

L'exercice de la profession d'intermédiaire est également interdit lorsqu'a été prononcée une mesure de faillite personnelle ou autres interdictions relatives au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises, ou une mesure de destitution de fonction d'officier ministériel en vertu d'une décision judiciaire. En vue de permettre de vérifier si les conditions d'honorabilité sont respectées, une déclaration doit être faite au Procureur de la République, avant que le requérant ne présente les opérations d'assurances.

I-1-2 les conditions de capacité juridique

La présentation des produits d'assurances doit être faite par les personnes qui remplissent les conditions juridiques énumérées à l'article 508 relatives aux conditions de capacité.

C'est fort de cela que l'Autorité de tutelle devra vérifier si le candidat à l'intermédiation en assurance a la majorité légale et s'il est issu d'un pays membre de la CIMA ou d'un Etat qui accorde la réciprocité.

I-1-3 Les cas d'incompatibilité

Dans le but de préserver les intérêts des assurés souscripteurs et bénéficiaires de contrat d'assurances, de moraliser la profession d'intermédiaire et d'amener les intermédiaires à se consacrer entièrement aux tâches qui sont les leurs, certaines professions sont incompatibles avec la profession de courtier dont notamment les fonctions d'administrateurs, de dirigeants, employés des sociétés d'assurances, de constructeurs automobiles, d'architectes, d'entrepreneurs de BTP, . . .

En dehors de ces incompatibilités particulières, l'article 532, en ses alinéas 2 et 3, édicte une incompatibilité générale réciproque entre la profession d'agent général d'assurances et de courtier d'assurances. Ainsi il est interdit aux agents généraux de gérer et d'administrer, directement ou par personne interposée, un cabinet de courtage et, plus généralement, un intérêt quelconque dans un tel cabinet, la même interdiction s'appliquant, par réciprocité, aux courtiers et sociétés de courtage.

I-1-4 Les conditions de garantie financière

Au terme de l'article 524 du code CIMA, « Tout agent général, courtier ou société de courtage est tenu à tout moment de justifier d'une garantie financière ». Cette garantie ne peut résulter que d'un engagement de caution délivré par un établissement de crédit ou par une entreprise d'assurances agréée. Ce montant de la garantie financière tient compte du total des fonds confiés à l'agent général, au courtier ou à la société de courtage d'assurances, par les assurés, en vue d'être versés à des compagnies d'assurances ou par toute personne physique ou morale, en vue d'être versés aux assurés.

L'article 525 du code des assurances précise que le « montant de la garantie prévue à l'article 524 doit être au moins égal à la somme de dix millions

(10.000.000) FCFA et ne peut être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds perçus par l'agent général, le courtier ou la société de courtage, calculé sur la base des fonds perçus au cours des douze derniers mois précédant le mois de la date de souscription ou de reconduction de l'engagement de caution ».

I-1-5 L'assurance de responsabilité civile professionnelle

Le mécanisme de la caution permet uniquement à l'assureur d'obtenir la restitution des fonds lui appartenant détenus par l'intermédiaire. Il ne couvre pas la réparation des préjudices subis par les entreprises d'assurances, les assurés ou les tiers en cas de faute professionnelle du courtier.

C'est ce qui a motivé le législateur à rendre obligatoire la souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle à la charge des courtiers en introduisant dans le code CIMA les articles 527 et 528 qui disposent respectivement que « tout courtier ou société de courtage d'assurances doit être en mesure de justifier à tout moment de l'existence d'un contrat d'assurances le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle » ; et «le contrat prévoit une garantie de 10.000.000.FCFA par sinistre et par année pour un même courtier ou société de courtage d'assurances assuré »

Cette assurance de responsabilité garantit les victimes, des fautes professionnelles non intentionnelles commises par le courtier.

Quant aux agents généraux, ils ne sont pas astreints à la souscription d'une assurance de responsabilité civile professionnelle étant donné que toute faute professionnelle engage l'entreprise mandante qu'est la compagnie d'assurances.

I-2 L'APTITUDE PROFESSIONNELLE

L'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances requiert certaines aptitudes se rapportant notamment aux conditions de capacité professionnelle

prévues et fixées par la commission de contrôle. La situation est différente selon que le candidat est titulaire d'un diplôme approprié ou justifie simplement d'une expérience professionnelle.

I-2-1 Les personnes titulaires de diplômes

L'intermédiation d'assurances peut se faire par des personnes titulaires d'un diplôme mentionné sur une liste fixée par la commission de contrôle. Ce diplôme doit s'accompagner d'un stage professionnel.

Les stages comprennent une période d'enseignement théorique et une période de formation pratique. L'enseignement théorique doit être dispensé par des professionnels qualifiés, préalablement à la formation pratique dont la durée ne peut excéder la moitié de la durée totale du stage professionnel. Ces stages peuvent être effectués auprès d'une entreprise (d'assurances), d'un courtier ou d'une société de courtage ou d'un agent général. Ils doivent avoir une durée raisonnable et suffisante sans pouvoir être inférieurs à cinq cents heures.

I-2-2 Les personnes justifiant d'expériences professionnelles

En dehors des diplômés, sont admises à présenter les opérations d'assurances, les personnes qui ont travaillé à temps complet, en tant que cadre, pendant deux ans au moins dans les services intérieurs ou extérieurs d'une entreprise d'assurances ou société de courtage, ou le cabinet d'un agent général. De même, les personnes qui pour la même durée ont été cadres ou chefs d'une entreprise industrielle ou commerciale.

L'assurance étant un métier qui donne lieu à des engagements parfois importants, le législateur ne veut pas laisser l'exercice aux personnes qui n'ont pas de connaissance théorique et professionnelle nécessaire. Mais malgré ces garde fous, force est de constater que bon nombre d'intermédiaires sur nos marchés sont sans qualification spécifique en assurance.

Ces différentes conditions professionnelles permettent aussi bien au courtier qu'à l'agent général d'être qualifié pour conseiller, orienter, motiver le choix de la clientèle et engager la responsabilité de la compagnie.

II- LE STATUT DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

Après avoir défini les qualifications juridiques de ces intermédiaires d'assurances, nous évoquerons les obligations auxquelles ils devront faire face dans l'accomplissement de leur mission.

II-1 : LA QUALIFICATION JURIDIQUE DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

II-1-1- Le Courtier ou la société de courtage d'assurances

Le courtier d'assurances est le mandataire de l'assuré pour le compte de qui il recherche la couverture d'assurances la plus adaptée à ses besoins. Conséquence de cette situation, le portefeuille de contrats souscrits appartient au courtier qui peut le céder en toute indépendance.

L'article 531 du code CIMA dispose en effet que le courtier ou la société de courtage est expressément qualifié de commerçant sans qu'il y ait lieu de rechercher si les actes qu'il accomplit sont civils ou commerciaux ; en tant que tel, il est soumis à toutes les obligations des commerçants.

Le courtier commerçant indépendant et professionnel de l'assurance a, à l'égard de son client, une obligation de conseils et d'exactes informations. Dans la pratique, le courtier est souvent saisi par l'assuré d'une opération d'assurances ce qui fait de lui le mandataire de cet assuré. Il s'emploie à trouver de meilleures conditions de garanties aux meilleurs prix pour son client, et participe à la rédaction du contrat aux côtés de celui-ci dont il protège les intérêts.

En France, à la FCA⁴ il existe un code moral pour la profession, leur imposant

4 Fédération française des sociétés de Courtage en Assurances

des impératifs qui prennent en compte aussi bien leurs intérêts, ceux des clients ainsi que ceux de la compagnie d'assurances. Le devoir de loyauté envers les entreprises d'assurances est repris dans ce code en ces termes « la recherche des conditions les plus avantageuses pour ses clients, à garantie égale est le devoir du courtier, mais cette recherche ne doit jamais aboutir à un avilissement systématique de la prime, telle qu'il pourrait porter atteinte à la solvabilité de l'entreprise, condition première de la sécurité qu'il offre au public »⁵

Mais le courtier peut entretenir des relations juridiques avec une ou plusieurs compagnies d'assurances avec lesquelles il peut signer soit des mandats d'encaissement, ou mandats express de gestion.

A ce dernier titre, il procède en lieu et place de l'assureur, à l'émission des contrats, l'encaissement des primes, l'étude et le règlement des sinistres selon les termes du contrat qui le lie avec la ou les compagnie (s) d'assurances. Il est mandataire de la société d'assurances. Les prérogatives concédées aux courtiers dans ce contrat de partenariat est fonction de la crédibilité et de l'importance du chiffre d'affaires de ceux-ci. Des garde fous doivent être prévus afin d'éviter tout dérapage.

II-1-2 Les Agents Généraux d'Assurances

L'agent général d'assurances est une personne physique ou morale qui, justifiant de connaissances professionnelles suffisantes représente une société d'assurances en vertu d'un traité de nomination.

Aucune société d'assurances ne peut être en contact direct et permanent avec toute la clientèle susceptible d'être intéressée par les opérations d'assurances. Aussi, a-t-elle besoin d'un réseau d'agents généraux, constitué par des personnes physiques ou morales chargées, en vertu d'un mandat, de proposer ses opérations d'assurances et de souscrire les contrats d'assurances en son nom.

⁵Source : Revue de courtage N° 740 Août-Septembre 1999

Les agents généraux sont des mandataires de l'entreprise d'assurances.

Ils réservent donc l'exclusivité de leur production à la compagnie qui les ont mandaté. Ce mandat est matérialisé par un traité de nomination, convention qui précise les domaines de souscription, l'exclusivité de production, les taux de commissions, les opérations de gestion autorisées, l'étendue des pouvoirs qui leur sont délégués par la compagnie mandante.

L'employeur ou le mandant est civilement responsable de la faute, de l'imprudence ou de la négligence de ces employés ou mandataires agissant en cette qualité, lesquels sont considérés comme préposés, nonobstant toute convention contraire. Par contre, l'agent général ne peut être considéré comme un salarié du fait que l'on ne trouve pas dans le traité de nomination l'existence d'un lien de subordination. Il est principalement rémunéré à la commission proportionnelle à la prime. Ce mode de rémunération qui devrait l'encourager à mieux produire est parfois source de conflit d'intérêt.

Si l'agent doit réserver l'exclusivité de sa production à la compagnie mandante et ne placer les affaires ailleurs qu'au cas où son entreprise n'exercerait pas dans la branche concernée, en contre partie l'assureur s'interdit de mandater d'autres agents sur le même territoire, ou d'y ouvrir un bureau direct. Malheureusement au Bénin, les compagnies disposent d'une kyrielle d'agents généraux et de bureaux directs installés de manière anarchique.

La réglementation CIMA ayant gardé sous silence le principe de la territorialité reconnu par exemple en France.

Par ailleurs, le portefeuille de l'agent général appartient à la compagnie, il bénéficie d'une indemnité compensatrice, en cas de liquidation.

Le statut des intermédiaires défini, examinons ensuite les obligations auxquelles ils devront faire face.

II-2 : LES OBLIGATIONS DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

II-2-1 La réserve de l'exclusivité de la production

Le courtier étant mandataire de l'assuré n'a pas à réserver l'exclusivité de sa production à une compagnie d'assurances. Il met plutôt les compagnies en concurrence en obtenant d'elles la meilleure couverture pour un juste prix.

Par contre, en sa qualité de mandataire, l'agent réserve l'exclusivité de sa production à la compagnie qu'il représente. Il s'interdit sauf autorisation expresse, d'accepter la représentation d'autres sociétés pratiquant les mêmes branches que celles dont il détient le mandat.

Cette prohibition s'étend au démarchage de clientèle en faveur desdites sociétés. L'acceptation de la représentation de sociétés pratiquant les mêmes catégories d'assurances lui est interdite, non seulement directement mais aussi par personne interposée.

Cependant l'agent peut apporter à une autre société, les risques non pratiqués ou non souscrits en totalité par la société mandante.

Par ailleurs, tout document diffusé au public par le courtier ou société de courtage d'assurances, doit porter la mention «courtier d'assurances» ainsi que le nom de l'entreprise d'assurances. Quant à l'agent général d'assurances, son nom, sa qualité ainsi que le nom de la société mandante doivent figurer sur toute correspondance ou publicité tendant à proposer la souscription d'un contrat d'assurances ou l'adhésion à un tel contrat.

II-2-2 Le reversement de primes

Le courtier peut nouer des relations d'affaires privilégiées avec une entreprise d'assurances au travers de la conclusion de mandats de portée plus ou moins étendue (mandats d'encaissement de primes, de souscription des contrats, de gestion de sinistres, etc.). Ce mandat d'encaissement doit être écrit.

Mais les dispositions du code CIMA interdisent aux courtiers ou sociétés de courtage d'assurances bien que titulaires du mandat d'encaisser, de retenir leur commission sur les primes encaissées. Elles ne doivent pas retenir les primes ou fraction de primes encaissées pendant plus de 30 jours sans pouvoir les reverser à l'entreprise d'assurances.

Le législateur prévient ainsi une rétention des commissions sur les primes encaissées de même que l'accumulation de celles-ci dans les mains de l'intermédiaire. L'équilibre du portefeuille en dépend largement dans la mesure où les primes encaissées favorisent les placements et constituent le seul moyen pour l'entreprise d'assurances de payer les sinistres.

En effet, les primes non encaissées ou non recouvrées peuvent être à l'origine soit du déséquilibre financier, soit du non paiement des sinistres (trésorerie insuffisante), ce qui peut entraîner la dégradation de l'image de marque de la compagnie d'assurances.

Traditionnellement, les agents généraux encaissent les primes en lieu et place et pour le compte des compagnies pour lesquelles ils sont mandataires. En effet, c'est le traité de nomination qui fixe les conditions d'encaissement et de reversement des primes.

Ces encaissements sont souvent soumis à un montant maximum que certaines compagnies interdisent à l'agent général de garder en caisse. Une périodicité de reversement des primes est définie selon les compagnies et / ou selon le niveau de production de l'agent.

Divers contrôles ont révélé d'importants arriérés de primes à la charge des agents, ce qui appelle à une surveillance plus rigoureuse. Cette situation constitue une pierre d'achoppement dans la gestion de la relation compagnies d'assurances - intermédiaires d'assurances.

Les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances ainsi que leur statut élucidés, quel est l'état des lieux de leur contrôle sur le marché béninois des assurances ?

CHAPITRE II

L'ETAT DES LIEUX DU CONTRÔLE DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES AU BENIN

La question des diligences accomplies en vue d'un meilleur encadrement des intermédiaires sur le marché de l'assurance au Bénin sera examinée tant du point de vue du contrôle initié par l'autorité de tutelle que du contrôle effectué par les compagnies d'assurances.

I : LE CONTRÔLE EFFECTUE PAR L'AUTORITE DE TUTELLE

Au Bénin, le contrôle des intermédiaires d'assurances est effectué par un corps de contrôleurs des assurances assermentés mis à la disposition de la Direction des Assurances du Ministère de l'Economie et des Finances (MEF).

Ce contrôle est- il besoin de le rappeler, vise la protection des intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurances et de capitalisation à travers la sauvegarde de l'équilibre de gestion des sociétés d'assurances. De façon classique, il se fait sur pièces et sur place, aussi bien à la constitution, en cours d'exercice, qu'à la liquidation. Faute de cas avéré, le contrôle à la liquidation ne sera pas abordé au cours de cette étude.

I-1 : LE CONTRÔLE A LA CONSTITUTION DU DOSSIER D'AGREMENT

Le schéma des diligences à accomplir lors de ce contrôle est le suivant et porte sur :

- **le contrôle de conformité du dossier**

Les contrôleurs devront vérifier que toutes les pièces constitutives du dossier ont été fournies.

Au cas où une ou plusieurs pièces sont absentes du dossier, notification sera faite dans les plus brefs délais à la personne qui en fait la demande ou la déclaration.

En ce qui concerne l'agent général, les éléments constitutifs du dossier sont notamment :

- ✓ une fiche de déclaration faite par la société d'assurances ;
- ✓ un extrait d'acte de naissance ou jugement supplétif de l'agent ou du principal responsable s'il s'agit d'une personne morale ;
- ✓ un certificat de nationalité de l'agent ou du principal responsable s'il s'agit d'une personne morale ;
- ✓ un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois mois de l'agent ou du principal responsable s'il s'agit d'une personne morale ;
- ✓ le justificatif de la capacité professionnelle de l'agent ou du principal responsable s'il s'agit d'une personne morale (diplôme, livret de stage, attestation de fonction) ;
- ✓ attestation de garantie financière (deux fois le montant moyen mensuel des fonds perçus et au minimum dix Millions de FCFA) ;
- ✓ projet de traité de nomination.

Quant au courtier ou société de courtage les pièces suivantes doivent figurer dans le dossier de demande d'agrément, selon qu'il s'agit du courtier personne physique ou de courtier personne morale.

Pour les personnes morales, une vérification préalable des conditions juridiques de constitution de la société est indispensable.

Les pièces constitutives sont les suivantes selon qu'il s'agisse d'une personne physique ou morale :

Personnes physiques	Personnes morales
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Acte de naissance ou jugement supplétif datant de moins de 06 mois ✓ Extrait de casier judiciaire datant de moins de 03 mois ✓ Les justificatifs de la capacité professionnelle (diplôme, livret de stage, attestation de fonction) ✓ Le récépissé d'inscription au registre de commerce ✓ La fiche de déclaration visée par le Procureur de la République près le Tribunal de 1^{ère} Instance des personnes qui seront habilitées à présenter des contrats d'assurances au public ✓ Le certificat de nationalité ✓ Une carte de résident pour les étrangers 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les statuts de la société ✓ Le certificat notarié ou du commissaire au compte indiquant le montant du capital social libéré ✓ Le récépissé d'inscription au registre du commerce ✓ La fiche de déclaration visée par le Procureur de la République près le tribunal de 1^{ère} Instance des personnes habilitées à présenter des contrats d'assurance au public ✓ La liste des actionnaires ou porteur de parts avec indication de leur nationalité et montant de leur participation ✓ La liste selon la forme de la société des Administrateurs,

- ✓ Le justificatif que la réciprocité est accordée en la matière aux ressortissants des Etats membres de la CIMA par le pays du demandeur s'il est étranger
- ✓ Le justificatif de l'existence d'un établissement permanent sur le territoire d'exercice de l'activité
- ✓ Le contrat d'assurances de responsabilité civile professionnelle
- ✓ L'attestation de garantie financière
- ✓ Tout autre document jugé nécessaire

- Directeurs Généraux et gérants avec indication de leur nationalité
- ✓ L'acte de naissance ou de jugement supplétif datant de moins de 06 mois du Président, du Directeur Général ou du Représentant légal de la société
 - ✓ Les justificatifs de la capacité professionnelle (diplôme, livret de stage, attestation de fonction) du Président, du Directeur Général, ou du Représentant légal de la société
 - ✓ Le certificat de nationalité du Président, du Directeur Général, ou du Représentant légal de la société
 - ✓ Le justificatif de l'existence d'un établissement permanent sur le territoire d'exercice de l'activité
 - ✓ Le contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle
 - ✓ L'attestation de garantie financière
 - ✓ Tout autre document jugé nécessaire

- **le contrôle des conditions de capacité professionnelles**

Il s'agit de s'assurer que l'intermédiaire remplit les conditions de capacité à partir de son extrait d'acte de naissance ou ceux des principaux responsables ; qu'il détient un certificat de nationalité (être ressortissant d'un Etat de la CIMA) et du diplôme requis ou du livret de stage ou de l'attestation de fonction et qu'il est inscrit au registre du commerce pour l'activité qu'il compte exercer.

- **la vérification des incompatibilités**

En ce qui concerne le courtier ou la société de courtage, s'assurer qu'il n'est pas gestionnaire, administrateur et plus généralement l'associé ou l'actionnaire d'un agent général. Il en est de même pour l'agent général d'assurances.

- **le contrôle des conditions d'honorabilité**

Ce contrôle est effectué à l'aide de l'extrait de casier judiciaire et au besoin d'une enquête de moralité de l'intermédiaire ou de ses principaux dirigeants et éventuellement de tout autre document (décisions judiciaires) notamment par le biais de la fiche de déclaration visée par le Procureur de la République art 533(5°).

- **le contrôle des garanties financières et de l'attestation du contrat d'assurance de responsabilité civile professionnelle du courtier**

La garantie financière court du 1^{er} janvier au 31 décembre de chaque année. L'agent général ou le courtier d'assurances devra produire une attestation de caution en vigueur d'au moins dix (10) millions de FCFA établie par un établissement de crédit habilité à cet effet ou d'une société d'assurances agréée pour la branche caution.

Le courtier par contre, en plus de la garantie financière, devrait avoir sur lui l'attestation d'assurance de responsabilité civile professionnelle en état de validité.

- **la production d'une fiche de déclaration**

Une déclaration doit être faite au ministre en charge des assurances avant que les personnes intéressées n'entrent en fonction.

Selon les dispositions de l'article 518 du code CIMA, cette déclaration incombe :

- ✓ en ce qui concerne les courtiers, les associés ou tiers ayant pouvoir de gérer ou administrer une société de courtage d'assurances, aux intéressés eux - mêmes ;
- ✓ en ce qui concerne les agents généraux d'assurances, aux entreprises qui se proposent de les mandater ;

- **le contrôle technique**

Cela consiste à exiger de l'intermédiaire la production des états prévisionnels de production et les états financiers qui feront ressortir l'estimation des commissions espérées et les charges subséquentes sur les trois premiers exercices.

I-2 : L'ENCADREMENT EN COURS D'EXERCICE

C'est le contrôle effectué après la délivrance de l'agrément. Il a pour objectif de s'assurer que les déclarations faites par le demandeur et ayant motivé la délivrance de l'agrément continuent d'être valables.

Ces contrôles qui sont à la fois administratif et technique permettent également de s'assurer que l'intermédiaire respecte les conditions réglementaires de présentation des contrats d'assurances.

I-2-1 Le contrôle administratif

Le courtier devra présenter à l'autorité de tutelle, l'arrêté d'agrément, et rapporter la preuve qu'il est inscrit sur la liste des courtiers agréés.

L'agent général quant à lui présente aux contrôleurs de la direction des assurances, le traité de nomination en vertu duquel il présente les opérations d'assurances pour une société d'assurances donnée.

Ce contrôle permet de s'assurer que les déclarations faites lors de la demande à savoir, les conditions de capacité professionnelle, de garantie financière et autres continuent d'être valables et que par ailleurs, l'intermédiaire respecte toujours les conditions réglementaires de présentation des contrats d'assurances au public.

En outre à travers ce contrôle, on s'assure également à partir des bordereaux d'encaissement de primes, les notes de crédit et de débit relatifs à des fonds perçus pour le compte des assurés, que le montant de la caution correspond au niveau réel des activités et qu'elle est en état de validité.

I-2-2 - Le contrôle technique

Il s'agit du contrôle de la qualité de la production des différents partenaires.

Pour ce faire, une vérification des outils suivants paraît nécessaire. Il s'agit de :

- ✓ les attestations d'assurances ;
- ✓ les propositions d'assurances ;
- ✓ les conditions générales ;
- ✓ les quittances de paiement de prime ;
- ✓ les différents tarifs de la société ;
- ✓ des registres de production pour l'enregistrement des contrats.

Lorsque ces documents existent, les commissaires s'assurent de leur bonne tenue (les registres bien paraphés et cotés, les tracés qui permettent une meilleure connaissance du risque) font des observations et puis des recommandations nécessaires.

Un point d'honneur est fait sur la qualité des annulations : l'intermédiaire n'annule-t-il pas une émission quand le risque n'a pas connu de sinistre ?

Les compagnies d'assurances respectent-elles les taux de commission fixés par arrêté ministériel ?

Autant de questions auxquelles des réponses appropriées devraient être apportées.

En outre, les contrôleurs demandent à examiner les conventions qui lient l'intermédiaire à la compagnie d'assurances.

Quant à la production proprement dite, la vérification de la tarification paraît indispensable pour s'assurer du respect du tarif minimum automobile fixé par arrêté ministériel aussi bien par les courtiers ayant un mandat de gestion que les agents généraux. Cette vérification est faite à partir d'un échantillon de dossiers pris par hasard dans le portefeuille de l'intermédiaire dont les primes seront recalculées par les contrôleurs.

I-2-3- Le contrôle comptable

Les commissions perçues par l'intermédiaire doivent lui permettre de faire face à toutes ses charges. Si tel n'est pas le cas, soit il a trop de charges au quel cas une réduction de celles-ci s'impose, soit son niveau de production est faible pour compenser lesdites charges, au quel cas une augmentation de la production est indispensable. L'agent général procède-t-il au reversement des primes encaissées dans les délais impartis ? Quel est le montant des arriérés de primes mis à sa charge ? Comment apprécie-t-on son effort de recouvrement des primes aussi bien sur exercice courant que sur exercices antérieurs ? Autant de questions dont les réponses appropriées permettront à l'autorité de tutelle de faire des

observations et des recommandations pour une gestion plus saine. Pour les courtiers titulaires de mandat d'encaissement, vérifier si les versements se font en conformité aux dispositions de la convention qui les lie aux sociétés d'assurances. C'est dans ce cadre que la note circulaire N° 173 a été prise en 2001 par la directrice du contrôle des assurances pour exiger des agents généraux et courtiers d'assurances la production mensuelle d'un certain nombre de documents notamment :

- ✓ l'état des émissions et encaissements,
- ✓ l'état de versement des encaissements de primes,

selon les modèles dont copies sont jointes. (Voir annexe 1). Par ailleurs la gestion des sinistres n'est pas à occulter, bien que bon nombre d'intermédiaires au Bénin ne gèrent pas les sinistres pour le compte des sociétés. Ils interviennent en faveur de leurs clients victimes.

Ainsi le contrôle se fait aussi bien à la constitution de la société qu'en cours d'exercice. Mais au terme de ces contrôles respectifs quels constats les contrôleurs de la Direction des Assurances ont pu faire ?

I-3 : LES PRINCIPAUX RESULTATS DES CONTRÔLES

⁶Les constats suivants ont été souvent faits à l'occasion des différents contrôles effectués par les commissaires de la Direction des Assurances :

- Inexistence de traité de nomination.

Certains agents généraux d'assurances n'ont pas de traité de nomination, il n'y a donc aucune base juridique de collaboration ; ce qui va en violation des dispositions du code des assurances.

- La plupart des agents généraux ne disposent pas de carte professionnelle délivrée par le Ministère en charge des assurances car n'étant pas en règle vis-à-vis des dispositions du code des

⁶Source : rapports de contrôle des contrôleurs du MEF

assurances.

- Pas de lien juridique entre l'agent général et son personnel ce qui entraîne souvent une mobilité du personnel, source de nombre d'irrégularités.
- Les registres d'enregistrement des polices sont soit mal tracés, soit non paraphés par le tribunal ou non remplis quotidiennement. Ceci n'est pas de nature à garantir la sincérité des enregistrements. Il est à souligner que les registres des autres risques ne sont pas disponibles dans ces points de vente.
- Pour une bonne tenue de la caisse, il faut un livre journal dans lequel on enregistre ligne par ligne toutes les émissions de la journée au regard des primes encaissées. Mais force est de constater que c'est à un enregistrement global qu'on assiste dans les agences. Ce fait limite la possibilité de contrôle de chaque émission.
- Le montant minimum de la garantie financière n'est pas respecté ; certains points de vente fonctionnent même sans aucune garantie financière.
- Les primes encaissées sont reversées dans un compte ouvert au nom des promoteurs qui décident de la date de reversement des fonds à la société mandante ; c'est ce qui justifie les écarts relevés entre les dates des encaissements et celles des reversements.
- Le contrôle a pu révéler l'existence de courtiers fictifs, sans agrément opérants sur le marché (la Direction des Assurances les a fait fermer immédiatement dès qu'elle en a eu connaissance).
- La déclaration des agents généraux d'assurances ne se fait pas à l'autorité de tutelle de telle manière qu'elle ne peut pas tenir une liste actualisée des agents opérant sur le marché ;

- Le personnel qualifié fait défaut dans ces différentes structures d'intermédiaire ce qui est à la base de beaucoup d'irrégularités ;

Nous allons ensuite examiner comment les compagnies d'assurances effectuent le contrôle sur ces partenaires privilégiés que sont les courtiers et agents généraux d'assurances.

II : LE CONTRÔLE EXERCE PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

II-1 : LE CONTRÔLE EXERCE SUR LES COURTIERS PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

Les courtiers ou sociétés de courtage travaillent avec les compagnies d'assurances opérant sur le marché béninois dont ils occupent plus de 40% du chiffre d'affaires en IARD. Une part importante du marché est donc détenue par cette catégorie d'intermédiaire, ce qui justifierait un meilleur contrôle de leurs activités tant de la part des sociétés d'assurances que de la Direction des Assurances. Le constat sur le marché est tout autre ; les compagnies se soumettant aux chantages et désirs des courtiers.

En effet, il revient aux compagnies d'assurances la charge de veiller à ce que les courtiers respectent la déontologie professionnelle du métier. Malheureusement, en lieu et place des mesures courageuses mais salutaires, les sociétés ont brillé jusqu'à présent par leur manque d'initiatives dans ce domaine.

Au Bénin, sous l'effet de la concurrence déloyale, les compagnies d'assurances n'arrivent pas à exercer un contrôle fiable sur la production des courtiers. Elles acceptent d'ailleurs la plupart des risques qui leurs sont proposés par ces derniers. C'est à croire que leur professionnalisme présumé est un gage de sérieux. La marge de manœuvre des compagnies est assez réduite quant aux

contrôles qu'elles pourraient exercer sur les affaires proposées par ces sociétés de courtage d'assurances au risque de les mécontenter.

On retient qu'il n'existe pas de contrôle en tant que tel des courtiers par les compagnies d'assurances. Ce contrôle des assureurs est presque inexistant ou même s'il existe ne se fait pas de façon rigoureuse.

Quant aux courtiers titulaires de mandats de gestion de sinistres, le contrôle des compagnies d'assurances se limite à la vérification des bordereaux des sinistres réglés. Cela consiste à s'assurer que les victimes ou bénéficiaires ont pu entrer en possession des fonds qui leurs sont destinés. A part la maladie dont la gestion est parfois externalisée par certaines sociétés, aucun courtier ou société de courtage n'a été mandaté par les compagnies pour étudier (évaluer, régler, et payer) par exemple un dossier sinistre automobile.

Compte tenu du fait qu'ils sont mandataires de leur clients et vu leur statut de commerçant, les courtiers ne peuvent être soumis au même type de contrôle que les agents généraux.

II-2 : LE CONTRÔLE EXERCE SUR LES AGENTS GÉNÉRAUX

PAR LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

C'est le traité de nomination qui fixe les bases de collaboration entre l'agent général et les compagnies d'assurances. A la FEDAS, ils sont au nombre de quarante quatre (44) à travailler pour le compte de cette compagnie et dont les erreurs et manquements pourraient causer de préjudices à cette dernière.

A la NSIA, ils sont quatorze (14) agents généraux d'assurances à représenter la compagnie à travers tout le pays.

L'Africaine des Assurances, première compagnie en matière de chiffre d'affaires, commercialise ses différents produits par l'intermédiaire de seize (16) agents généraux d'assurances répartis sur tout le territoire.

Quant à la GAB, les bureaux directs de Porto-Novo, Cotonou et Parakou sont transformés en agence, ce qui porte le nombre d'agents généraux à neuf (09).

Si la SAARB qui est agréée seulement en 2007 met en place progressivement son réseau commercial à travers quelques deux (2) agences, l'une installée au nord du pays à Parakou et l'autre en plein cœur du centre commercial à Cotonou, il n'en est pas de même pour les AGF qui ne disposent d'aucun agent général d'assurances malgré ses sept (7) années d'existence.

Après avoir défini les objectifs du contrôle des agents généraux par leurs compagnies mandantes, il sera examiné la typologie du contrôle sur pièces et dans leurs locaux afin de s'assurer que les souscriptions sont faites dans le strict respect des termes du traité de nomination.

II-2-1 Les objectifs du contrôle des compagnies sur les agents généraux

Il s'agit d'un contrôle de conformité aux dispositions, règles et procédures mises en place par la compagnie.

Ce contrôle vise essentiellement quatre grands objectifs⁷ :

- assurer l'application des instructions de la Direction Générale. Le contrôleur s'assure que l'agent général a reçu les instructions qui lui ont été adressées, que les textes de modification et de révision sont également répertoriés.

Ces préoccupations se justifient par la distance qui existe entre la Direction Générale et les agences générales, source d'une éventuelle dispersion de l'information. Il sera important d'envisager la comparaison des instructions données et les actions d'exécution sur la base d'un échantillonnage afin de donner des garanties sur l'application effective des instructions.

- favoriser l'amélioration des performances.

Ce contrôle s'attache à la conformité des agences contrôlées aux règles de procédures. Cela participe ainsi à l'amélioration de la performance dans le travail.

⁷Source : cours Audit interne de NOUKELA E. 2008

- permettre une meilleure connaissance de l'agence, prolongement externe de la compagnie dont tout chef d'entreprise doit maîtriser l'environnement.
- assurer la qualité de l'information.

L'information dans une entreprise doit être objective et disponible dans les meilleurs délais ce qui suppose :

- ✓ l'enregistrement des opérations à la source dans les délais ;
- ✓ le contrôle des informations à la source.

II-2-2 Le Contrôle sur pièces des agents généraux

Les agents généraux ont l'obligation à travers un traité de nomination de faire parvenir à la Direction Générale ou au siège, selon une périodicité qui varie selon les compagnies d'assurances, un certain nombre de documents (état de synthèse, états des émissions, états de recouvrement, états des impayés...).

La brigade de contrôle des compagnies d'assurances est composée notamment des cadres des services techniques et audit et du service informatique.

Au Bénin, les agents généraux n'ont pas reçu mandat de gérer les sinistres, le contrôle est essentiellement basé sur la qualité de leur production.

Les contrôleurs s'assurent des bonnes conditions de souscription, du respect de la tarification, de la catégorisation des risques, de l'adéquation des garanties accordées aux besoins formulés par les prospects, de la vérification des encaissements et reversements conformément aux normes prescrites dans le traité de nomination.

Les gaps d'attestations d'assurance automobile doivent être détectés puisque les instructions ont été données aux agents de suivre l'ordre chronologique.

Les attestations annulées doivent être prouvées et jointes aux bordereaux.

Par ailleurs, les avenants de renouvellement sont passés à la loupe pour vérifier si :

- les revalorisations de primes sont effectives (cas des polices maladie) ,
- des avenants d'augmentation de primes sont souscrits de nature à équilibrer les résultats techniques.

Le refus de souscrire desdits avenants a été sanctionné par l'une des dispositions suivantes :

- ✓ le relèvement des franchises ;
- ✓ la limitation de garantie ;
- ✓ le non renouvellement du contrat.

Le contrôle du respect des pleins de souscription n'est pas à occulter car un éventuel manquement pourrait mettre la compagnie à découvert auprès de ses réassureurs et l'exposer à la faillite en cas de survenance d'un sinistre frappant une police non correctement réassurée.

II-2-3- Le contrôle sur place

Le contrôle sur place s'effectue dans les locaux des agences. Au préalable, le contrôleur fait à son niveau le point des documents dont il aura besoin. On peut citer entre autre, les bordereaux de production, les différents états de recouvrement sur exercice courant ou exercices antérieurs, le tableau de bord etc....

Le tableau de bord qui traduit la structure du portefeuille du début de l'exercice jusqu'au jour de la mission du contrôleur.

Le contrôle sur pièces doit avoir révélé :

- ✓ le point des émissions ;
- ✓ le point des arriérées de primes ;
- ✓ les commissions dues ;
- ✓ le point des primes non recouvrées ;
- ✓ le point des recouvrements sur exercices antérieurs ;

- ✓ le nombre d'attestations automobiles servies ;
- ✓ l'état des observations faites à partir des différents bordereaux envoyés par l'agent général.

Le contrôleur, prenant en compte les observations à partir des contrôles antérieurs, fait une investigation à partir de ces bordereaux et documents, cherche à confronter les chiffres dont il dispose à ceux observés sur place.

Un point d'honneur est mis sur la tenue des différents registres et leur enregistrement technique, la tenue de la caisse, les délais de reversement.

Par ailleurs, les agents généraux étant des mandataires de la compagnie, un accent particulier sera mis sur le respect des procédures de celle-ci ; en d'autres termes, il y-a-t-il suivi des différentes recommandations ou l'agent général est il informé des nouvelles méthodes de souscription ?

L'agent général a-t-il besoin de formation sur un nouveau progiciel de la compagnie d'assurances ?

Aussi, le contrôleur peut il apprécier le traitement de la clientèle par l'agent général en l'interrogeant sur les techniques marketings utilisées.

Pour mesurer la performance de l'agent général, il sera utile de faire la différence entre les commissions perçues et ses différentes charges. Une différence négative peut être à l'origine d'éventuelles fraudes.

II-2-4-Les principaux résultats des contrôles initiés par les compagnies d'assurances sur les agents généraux.

⁸Au terme des divers contrôles sur pièces et sur place des agents généraux par les compagnies d'assurances opérant au Bénin, diverses irrégularités ont été souvent constatées notamment :

- l'émission des contrats à effet immédiat sans qu'aucune mesure ne soit prise pour s'assurer que le sinistre ne s'est pas produit avant la souscription ;

⁸Source: Archives ASA-BENIN

- le saut des attestations d'assurances sans justification : le vol des attestations peut mettre à découvert l'assuré et ternir l'image de marque de l'entreprise ;
- la remise en vigueur à effet rétroactif en méconnaissance des règles élémentaires du contrat d'assurances peut porter un coup dur à l'équilibre technique de la société ;
- les fractionnements (courtes durées) erronés, ce qui cause de manque à gagner énorme à l'entreprise et partant la fragilise ;
- les conditions particulières ne sont pas signées par les assurés malgré le caractère consensuel du contrat d'assurance ;
- les primes nettes sont erronées bien que le tarif à lecture directe soit mis à leur disposition ;
- la délivrance de la carte brune CEDEAO alors qu'aucune prime relative à cette extension de garantie n'a été payée par le souscripteur ;
- les numéros de police et des avenants ne se suivent pas ; ce qui ne facilite pas le contrôle ;
- les quittances de paiement surchargées, les dates d'effet différentes sur les conditions particulières et attestations d'assurances sont autant de facteurs qui mettent à nu le niveau de compétence du personnel des agents généraux d'assurances ;
- la non tenue des livres de caisses ou brouillards de caisse en méconnaissance des principes élémentaires de la comptabilité ;
- les primes encaissées par l'agent général ne sont pas reversées aussitôt à la compagnie ; ce qui explique d'importantes primes encaissées mais non reversées aux sociétés d'assurances ;

- Les arriérés de primes à la charge des agents généraux sont importants et anciens. Cela pourrait mettre à mal l'équilibre financier des sociétés d'assurances. Un effort supplémentaire de recouvrement est souhaitable pour l'amélioration de la trésorerie des compagnies mandantes.
- la sélection des risques n'est pas rigoureuse ce qui se traduit par un fort taux de sinistralité de la production des agents.

La gestion peu transparente des intermédiaires d'assurances fait appel à un renforcement du système de surveillance pour un contrôle plus efficace. C'est dans ce cadre que le conseil des ministres de la CIMA a adopté un nouveau règlement afin de compléter les dispositions du livre V du code CIMA.

DEUXIEME PARTIE

**MESURES POUR UN CONTRÔLE EFFICACE DES
INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES**

Face à la défaillance des compagnies d'assurances à assurer le contrôle des intermédiaires, il était important que les autorités de tutelle dont la mission est de veiller sur les intérêts des assurés et des bénéficiaires de contrats d'assurances et de capitalisation, s'engagent à fond dans la résolution de ce problème.

C'est dans ce cadre que le règlement n°0003/CIMA/PCMA/CE/SG/2008 a été adopté à Paris le 02 Avril 2008 par le conseil des ministres de la CIMA.

Après avoir étudié le contenu de ce nouveau règlement, nous proposerons notre approche de solutions pour un contrôle efficace des intermédiaires d'assurances.

CHAPITRE I

ETUDE DU NOUVEAU REGLEMENT SUR LE CONTRÔLE DES INTERMEDIAIRES D'ASSURANCES

Les courtiers et agents généraux d'assurances jouent un rôle capital dans le développement des assurances dans les pays membres de la CIMA.

Les Etats, conscients de leur rôle de protection des assurés et leur volonté à faciliter les conditions d'un développement sain et équilibré des marchés d'assurances d'une part, et du fait que l'incidence de la gestion courante des intermédiaires d'assurances peut avoir d'effet sur la solvabilité des sociétés d'assurances et sur leur capacité à faire face à leurs engagements vis-à-vis des assurés et bénéficiaires des contrats d'autre part, ont envisagé la mise en place d'instruments de contrôles efficaces.

C'est ainsi que le comité des experts de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) réunie en session ordinaire d'avril 2007 à Lomé a pris acte de l'évolution de l'étude menée par le Secrétaire Général de la CIMA sur les états modèles à présenter par les intermédiaires d'assurances. Cette étude fait suite à celle adoptée par les instances de la CIMA sur le guide de contrôle des intermédiaires d'assurances.

Le Secrétariat Général de la CIMA a été instruit pour requérir les avis des différentes Directions Nationales et Associations des courtiers et agents généraux d'assurances du marché sur l'étude avant son adoption définitive.

Cinq (5) Directions Nationales d'assurances (Bénin, Cameroun, Mali, Sénégal, Tchad et trois (3) associations professionnelles des intermédiaires ont pu faire des observations.

Ces différentes observations ont été portées à la connaissance du comité des experts lors de sa réunion du 12 octobre 2007 à Paris. Le comité a demandé au Secrétaire Général de la CIMA de recueillir les avis de tous les Etats membres afin de leur permettre de dégager une position commune sur les états modèles à présenter par les intermédiaires d'assurances.

Malheureusement, le Secrétariat Général n'a pu recevoir d'autres avis des Directions Nationales ou des Associations professionnelles des intermédiaires d'assurances. Les seules observations reçues ont été prises en compte.

C'est ainsi que le règlement portant obligation d'établir des bordereaux et états modèles par les intermédiaires d'assurances a été adopté à Paris le 02 avril 2008 par le Conseil des Ministres de la CIMA.

Afin de permettre aux intermédiaires d'assurances de se mettre en règle, et à la CIMA et la FANAF de leur assurer une formation, à la confection et à la tenue des bordereaux et des états modèles, la date du 1^{er} janvier 2010 a été retenue pour l'entrée en vigueur de ce règlement.

I : LES BORDEREAUX PREVUS PAR LE NOUVEAU REGLEMENT

I-1 : LA PRODUCTION

Les agents généraux et courtiers d'assurances doivent tenir un certain nombre de bordereaux périodiques qui permettront d'apprécier la production, l'encaissement, le montant de la commission due, le recouvrement sur exercice courant et exercices antérieurs .Il s'agit des bordereaux ci-après :

I-1-1 bordereau d'émission de primes et de commissions

Les arriérés de primes constituent une source de fraude et de malversation des intermédiaires. Ledit bordereau permettra de suivre aussi bien l'émission, l'encaissement que le recouvrement des arriérées de primes. Un état régulier des commissions est d'autant plus important qu'il s'agit là des seules ressources dont dispose l'intermédiaire pour couvrir ses charges.

Il doit être tenu par compagnie d'assurances et par mois un bordereau d'émission, d'encaissement, d'arriérés de primes et des commissions.

Ce bordereau doit comporter au moins les informations suivantes :

- ✓ soit le numéro de la police ou de l'avenant, soit le numéro de l'assuré ou du sociétaire ;
- ✓ date et l'heure de la prise d'effet stipulée au contrat avec toutes les polices ou avenants le concernant ;
- ✓ date de souscription, durée du contrat ;
- ✓ nom du souscripteur de l'assuré ;
- ✓ catégories et sous catégories d'assurances ;
- ✓ montant des limites de garantie, du capital ou de la rente assurée ;
- ✓ montant de la prime nette ;
- ✓ montant des accessoires ou coût de police ;
- ✓ montant de la taxe ;
- ✓ montant de la prime totale ;
- ✓ montant de la commission afférente à la prime.

I-1-2 - bordereau d'annulation de primes et de commissions

Ce bordereau doit être tenu par mois et par compagnie dans les mêmes conditions que celui d'émission de prime et de commission.

L'intérêt de ce bordereau réside dans le fait que la commission sur une émission annulée est due à la compagnie d'assurances et la prime correspondante au souscripteur. Un état mensuel et par compagnie permettrait une gestion transparente et un suivi rigoureux des annulations.

L'agent général qui procède à l'annulation d'une police automobile doit joindre au dossier aussi bien la quittance de prime que l'attestation d'assurance annulée. Cette opération est d'autant plus importante qu'elle doit figurer dans le compte courant compagnie de l'intermédiaire.

I-1-3- bordereau d'encaissement des primes

Les agents généraux et les courtiers disposant d'un mandat d'encaissement express prévu à l'article 541 du code CIMA doivent tenir un bordereau mensuel d'encaissement des primes par compagnie d'assurances. Ce bordereau doit comprendre les éléments sus cités qui doivent figurer sur le bordereau d'émission de primes et de commissions. Les quittances de reversement des primes encaissées doivent être jointes au dit bordereau ; ce qui faciliterait le calcul du ratio d'encaissement de l'intermédiaire.

I-1-4- bordereau de reversement des primes

Ces intermédiaires (agents généraux et courtiers disposant d'un mandat d'encaissement) doivent tenir un bordereau mensuel de reversement des primes par compagnie d'assurances. Ce bordereau devra comprendre :

- ✓ soit le numéro de la police ou de l'avenant, soit le numéro de l'assuré ou du sociétaire avec toutes les polices ou avenants le concernant ;
- ✓ date de souscription ;
- ✓ date et l'heure de la prise d'effet stipulée au contrat ;
- ✓ catégories et sous-catégories d'assurance ;
- ✓ montant de la prime nette ;
- ✓ montant des accessoires ou coût de police ;
- ✓ montant de la taxe ;
- ✓ montant de la prime totale ;
- ✓ montant de la prime totale reversée.

Il n'est pas rare de constater que les agents généraux ainsi que quelques courtiers titulaires de mandat ne reversent pas régulièrement les primes encaissées. Ces primes encaissées et non reversées constituent le gros problème constaté lors des différents contrôles effectués par la Direction des Assurances.

La tenue effective de ce bordereau constituera le tableau de bord des reversements par point de vente.

I-1-5 bordereau des arriérées de primes

Ce bordereau doit être tenu mensuellement et par compagnie d'assurances et devra contenir les informations suivantes :

- ✓ date de souscription, durée du contrat ;
- ✓ nom du souscripteur, de l'assuré ;
- ✓ nom ou code de la compagnie d'assurances ;
- ✓ montant des arriérées de l'exercice précédent ;
- ✓ catégories et sous catégories d'assurances ;
- ✓ montant des paiements de l'exercice ;
- ✓ montant des arriérés de sinistres.

Les arriérés de primes constituent une autre source de conflit entre les compagnies d'assurances et ses intermédiaires. Une bonne tenue de ce bordereau permettrait d'apprécier l'effort de recouvrement fait par les uns et les autres.

Bon nombre d'intermédiaires ne suivent pas les arriérés de primes de leurs clients ou même s'ils le faisaient le reversement ne suit pas toujours.

Qu'en est-il des bordereaux de sinistres à produire par ces intermédiaires ?

I-2 : LES SINISTRES

Il y a deux types de bordereaux de sinistres que devront produire les agents généraux d'assurances et courtiers d'assurances ou sociétés de courtage d'assurances disposant d'un mandat express de gestion de sinistres. Il s'agit du :

I-2-1 bordereau des sinistres payés

Ce bordereau doit être tenu par les agents généraux et courtiers à la fin de chaque exercice sous un numérotage continu pouvant comprendre plusieurs séries par exercice de survenance ou en transports, par exercice de souscription. Il doit être à lecture directe et comprendre les éléments suivants par compagnie d'assurances :

- ✓ date et numéro de l'enregistrement ;
- ✓ numéro de la police ;
- ✓ nom de l'assuré ;
- ✓ date de l'évènement ;
- ✓ catégories ou sous catégories de la garantie ou des garanties mises en jeu ;
- ✓ désignation des victimes ou des bénéficiaires ou adversaires ;
- ✓ montant de l'évaluation au cours de l'exercice précédent ou première estimation ;
- ✓ montant des paiements effectués au cours de l'exercice ;
- ✓ l'évaluation des sommes restant à payer.

Sur le marché béninois, les intermédiaires d'assurances ne jouent qu'un second rôle dans la gestion des sinistres. Les évaluations, les règlements et recours se font par les compagnies d'assurances. Les intermédiaires ne peuvent renseigner par exemple correctement le nom des victimes ou bénéficiaires parce qu'ils ne sont pas destinataires des PV de constat.

L'intérêt de la tenue de ce bordereau réside dans le suivi des chèques adressés aux clients ou bénéficiaires.

I-2-2 bordereau des recours encaissés

Un traitement parallèle et similaire aux sinistres payés est fait des recours encaissés ou sauvetages. Le législateur est soucieux de la protection des intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance et de la solvabilité des compagnies d'assurance. Les recours encaissés par les courtiers doivent être soit adressés aux compagnies d'assurances bénéficiaires ou soit à l'assuré ou la victime bénéficiaire.

La tenue de ces différents bordereaux est nécessaire pour la confection des états modèles.

II : LES ETATS MODELES

II-1 : LES OBJECTIFS VISES PAR LE LEGISLATEUR

La confection des états modèles par les intermédiaires (agents généraux et courtiers) vise entre autres les objectifs suivants :

- permettre une harmonisation des états tenus par cette catégorie d'intervenant dans l'espace CIMA ;
- amener les intermédiaires à confectionner des états puisqu'il y en a qui n'en présentent pas du tout ;
- permettre à l'autorité de contrôle de suivre les encaissements et reversements de primes effectués par l'agent général ou le courtier ;
- permettre d'apprécier la qualité des affaires apportées par les intermédiaires (voir le S/P) ;
- permettre une harmonisation de contrôle des intermédiaires dans la zone CIMA.

Qu'il s'agisse du courtier ou de l'agent général d'assurances, ces états modèles les amènent à une meilleure prise de conscience de la responsabilité qui est la leur dans le respect des engagements des compagnies et d'autre part une visibilité sur leur production ou une meilleure appréciation de leur résultat.

II-2 : LES DIVERS ETATS MODELES

Les courtiers ou sociétés de courtage d'assurances ainsi que les agents généraux d'assurances doivent à partir des différents bordereaux sus cités, confectionner les états modèles qui permettront à terme une visibilité dans leur gestion et un contrôle harmonisé dans l'espace CIMA. Il s'agit de :

II-2-1 l'état de ventilation des émissions, des encaissements et des commissions de l'exercice et des exercices antérieurs.

Les émissions, les encaissements, et les commissions de l'exercice et des exercices antérieurs doivent être ventilés dans les catégories suivantes :

- ✓ accidents corporels et maladie ;
- ✓ véhicules terrestres à moteur : responsabilité civile ;
- ✓ incendie et autres dommages aux biens ;
- ✓ responsabilité civile générale ;
- ✓ transports maritimes ;
- ✓ autres transports ;
- ✓ autres risques directs dommages.

Cet état doit se faire selon le modèle suivant :

	Accidents corporels et maladie	RC (véhicules terrestres à moteur)	Autres Risques (véhicules terrestres à moteur)	Incendie et autres dommages aux biens	Etc
Primes émises de l'exercice					
Commissions de l'exercice					
Taux de commission					
Commissions encaissées exercices antérieures					
Total commissions encaissées					
Encaissement de primes de l'exercice					
Encaissement de primes exercices antérieurs					
Total Encaissement de primes					

L'analyse de cet état permet de suivre chez l'agent, le chiffre d'affaires dans chacune des branches commercialisées, les primes encaissées, le taux et l'évolution des commissions.

Il renseigne sur le respect de l'arrêté ministériel fixant les taux de commission des intermédiaires selon leur catégorie, la variation des commissions par branche d'un exercice à l'autre, la productivité de l'agent ainsi que sur la structure de son portefeuille.

En outre l'effort de recouvrement de l'agent est aussi apprécié de même que la prime totale encaissée par branche et par exercice.

II-2-2 l'état de ventilation par exercice de souscription et par branche des primes arriérées, encaissements et annulations

Cet état doit être tenu par les agents généraux et courtiers d'assurances selon le modèle suivant :

Exercice d'inventaire	Exercice de souscription						Total
	(1)Arriérés au 31 décembre précédent						
	(2)Emissions						
	(3)Annulations						
	(4)Encaissements						
	Arriérés (1)+(2)-(3)-(4)						
	(1)Arriérés au 31 décembre précédent						
	(2)Emissions						
	(3)Annulations						
	(4)Encaissements						

	Arriérés (1)+(2)-(3)-(4)						
	(1)Arriérés au 31 décembre précédent (2)Emissions (3)Annulations (4)Encaissements Arriérés (1)+(2)-(3)-(4)						
	(1)Arriérés au 31 décembre précédent (2)Emissions (3)Annulations (4)Encaissements Arriérés (1)+(2)-(3)-(4)						
	(1)Arriérés au 31 décembre précédent (2)Emissions (3)Annulations (4)Encaissements Arriérés (1)+(2)-(3)-(4)						

Cet état qui est la reprise de l'état C9 que produisent les compagnies d'assurances permet aussi bien le contrôle des encaissements que la ventilation des principales informations en ligne par exercice de rattachement.

Cette ventilation des encaissements doit se faire par exercice d'émission des contrats, ce qui permettra de mesurer des cadences d'encaissement.

L'état doit être tenu par branche, par compagnie d'assurances et par exercice de souscription.

II-2-3 Le compte courant compagnies d'assurances

Les agents généraux d'assurances et les courtiers d'assurances doivent tenir un compte courant mensuel des opérations qu'ils effectuent avec les compagnies d'assurances.

Ce compte courant par compagnie d'assurances doit comprendre les éléments suivants et se présenter comme suit :

LIBELLE	N° PIECE	DATE	DEBIT	CREDIT
Solde à Nouveau			Dû par la cie	Dû à la cie
Ancien retard (Arriérés)			Commissions	Primes
Bordereau des émissions comptant			Commissions	Primes
Bordereau des émissions terme			Commission	Primes
Quittances en retour			Prime	Commissions
Bordereau des règlements			Paiement de sinistres	Recours
Opérations diverses			Autres frais engagés par l'intermédiaire	Autres frais engagés par la cie
Mouvement de fonds			Fonds adressés par l'intermédiaire	Fonds adressés par la cie
Nouveaux retard (arriérés)			Primes	Commissions
Solde exigible ou dû par la compagnie			Dû à la compagnie	Dû par la cie

Le compte courant compagnie permet de dégager le solde dû à la compagnie ou par la compagnie à la fin de chaque mois. Il convient alors de procéder à l'ajustement du compte « Compagnie ». Cet ajustement concerne particulièrement les primes et taxes impayées d'une part, et les commissions correspondantes d'autre part, en tenant compte de leur situation de début et de fin de période.

En plus de ces différentes mesures efficaces prises par le législateur CIMA, nous nous permettons de proposer notre approche de solutions pouvant faciliter davantage et rendre plus efficace le contrôle des intermédiaires d'assurances.

CHAPITRE II

APPROCHE DE SOLUTIONS POUR UN CONTRÔLE EFFICACE DES INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCES

Les compagnies d'assurances et le Ministère en charge des assurances ont tout intérêt à réinventer des stratégies et actions afin de rendre le contrôle de cette catégorie de partenaires plus efficace.

I : LES COMPAGNIES D'ASSURANCES

La mise en place d'une structure de diffusion des produits d'assurances procède de l'organisation, c'est-à-dire un ensemble d'actions concertées et coordonnées pour atteindre les objectifs fixés.

Pour une maîtrise du réseau de distribution et un contrôle efficace, la société d'assurances doit au niveau global élaborer une réelle stratégie de distribution et la suivre par des actions spécifiques et périodiques.

I-1 : ELABORATION D'UNE RÉELLE POLITIQUE D'INTERMÉDIATION EN ASSURANCE

Une réelle politique d'intermédiation ne peut se faire que dans un environnement sain et favorable au développement. C'est pour cette raison qu'il convient d'envisager l'assainissement du secteur des intermédiaires d'assurances.

Dans ce cadre, la FEDAS a engagé une réflexion en son sein et dont le but est de procéder à l'assainissement de son réseau des agents généraux. (Voir annexe 2)

La mise en place d'une telle politique, doit prendre en compte certains paramètres et surtout déboucher sur une politique relationnelle avec le réseau mis en place.

I-1-1 Quelques facteurs déterminants dans la politique de distribution

Toute compagnie d'assurances qui veut assurer sa survie doit adapter sa politique de distribution en fonction des acteurs présents et aussi par rapport au cadre juridique existant. Une bonne politique tiendra compte des facteurs suivants sans lesquels un résultat meilleur ne saurait être atteint. Il s'agit de :

I-1-1-1 la couverture territoriale

C'est une donnée fondamentale dans le choix d'un partenaire commercial. Cela est d'autant plus vrai que le choix d'un intermédiaire (agent général) entraîne habituellement la sélection de son lieu d'implantation qui doit permettre d'optimiser la vente auprès de la population ciblée.

Ainsi, il ne faut pas être présent partout mais présent aux lieux susceptibles de créer une valeur ajoutée à l'entreprise. La présence d'un réseau de distribution intensif ne garantit pas toujours le développement sain du chiffre d'affaires, c'est plutôt une condition favorable aux fraudes.

Nous avons pu observer au cours de nos recherches que les grandes sociétés sur le marché béninois ont fait l'option d'un réseau moins dense que les autres, d'où la qualité de la distribution.

I-1-1-2 la qualité de la distribution

On entend par qualité, le degré de professionnalisme de l'intermédiaire chargé de vendre les produits commercialisés. Elle intègre :

- ✓ les conseils prodigués aux clients ;
- ✓ l'adaptation des produits aux besoins de sécurité des clients en leur évitant des garanties vides ;

- ✓ une bonne tarification ;
- ✓ un règlement diligent des sinistres...

Un réseau de qualité ne doit pas se contenter de vendre des produits qui s'achètent mais plutôt ceux qui nécessitent d'être vendus.

Il est souhaitable pour une bonne qualité de distribution, un portefeuille assez diversifié et non pas un portefeuille constitué majoritairement de risques obligatoires.

Les courtiers qui sont constitués d'une équipe de professionnels multidisciplinaires de par leurs conseils, leurs capacités professionnelles, sont un gage de sécurité aussi bien pour la compagnie que pour l'assuré. C'est ce qui explique entre autre l'importance du chiffre d'affaires qu'ils réalisent.

I-1-1-3 le système de rémunération

Autant l'efficacité commerciale, la qualité de la production, la territorialité concourent à une rationalité du contrôle des intermédiaires, autant leur mode de rémunération est un facteur déterminant du processus du contrôle. Les agents généraux et courtiers d'assurances sont généralement rémunérés à la commission. Mais ce système ne favorise pas toujours la rentabilité du portefeuille. L'agent ou le courtier ignore souvent la sélection des risques.

Il est donc recommandé pour assurer la rentabilité du portefeuille, d'inventer d'autres systèmes de rémunération susceptibles d'améliorer la sinistralité, la qualité de la gestion et du service à la clientèle toute chose pouvant faciliter le contrôle des intermédiaires.

Il serait donc intéressant d'introduire en plus de la part proportionnelle qui pourrait être réduite, une partie variable dans la commission en fonction des résultats techniques de l'intermédiaire.

Ces divers facteurs ci-dessus énumérés doivent aboutir à la mise en place d'une politique relationnelle.

I-1-2 Mise en place d'une politique relationnelle (la délégation du pouvoir)

Les compagnies d'assurances doivent être en mesure de déléguer certains pouvoirs à leurs intermédiaires, ce qui constitue même le système de base des organisations. Les pouvoirs délégués doivent surtout être en fonction du cadre juridique prévu par le code CIMA.

Les compagnies prendront en charge la responsabilité de déterminer l'étendue de la délégation tout en mettant en place une procédure de contrôle de la bonne utilisation des pouvoirs délégués. C'est dans ce cadre que JEAN-PIERRE BARDINI évoquait dans son ouvrage « Gérer et rentabiliser une agence » que l'optimisation des relations entre agents et compagnies passe par le maintien ou le renforcement de certains pouvoirs donnés aux agents et dont la compagnie doit assurer un suivi permanent sans pour autant revenir aux duplications des tâches.

Il ne suffit pas d'élaborer une politique de distribution, mais bien plus il faut surtout l'appliquer.

I-2 : LES ACTIONS SPECIFIQUES ET PERIODIQUES

Ces actions sont déclinées en :

I-2-1 la surveillance du réseau

Cela appelle au contrôle sur pièces et sur place de la production des intermédiaires et à la surveillance de certains ratios par centre de profit.

L'élaboration des différents bordereaux et la confection des états statistiques imposés par le nouveau règlement de la CIMA permettront une surveillance rigoureuse pour une efficacité certaine.

- Il sera intéressant de déterminer par exemple la sinistralité par point de vente afin de savoir s'il est effectivement un centre de profit.

La sinistralité peut être calculée sur un ou plusieurs exercices afin de lisser les résultats. On trouvera anormal qu'une agence ait dans une branche donnée un

S/P supérieur au S/P moyen de la société pour la branche considérée si ce n'est le fait d'un sinistre isolé.

- Les compagnies d'assurances pourraient faire établir les comptes d'exploitation simplifiés par point de vente suivant une périodicité déterminée.
- Par ailleurs pour réduire le risque de non reversement des primes, les compagnies d'assurances pourraient faire ouvrir des comptes bancaires dans les localités où exercent ces agences. Celles-ci devront faire les versements quotidiens dans lesdits comptes bancaires.

Les agents généraux qui n'auraient pas exécuté ces prescriptions se verront imposer un caissier dont la rémunération serait à leur charge.

- Pour éviter un émiettement de la force de vente, des objectifs chiffrés devraient être fixés sans lesquels un regroupement des agences s'imposera.

En effet ce regroupement d'agences permettra de :

- ✓ défendre les agents ayant un portefeuille de taille insuffisante, à progression douteuse et procurant un faible revenu (ce qui est une source de fraude)
- ✓ permettre aux agents la mise en commun de moyens de gestion ou de mener une action commerciale d'ensemble en vue d'accroissement du portefeuille, d'une meilleure rentabilité et d'une fidélisation de la clientèle.

Ce regroupement contribue à un renforcement du réseau d'agences, cela pourra à terme conduire à un aplanissement de la production entre les différents réseaux de distribution.

L'établissement périodique de ces différents ratios permettrait la confection de tableaux de bord, d'évaluer et de comprendre les écarts afin de prendre les mesures qui s'imposent.

I-2-2 la formation permanente

Nous avons évoqué des anomalies qui ont pu être observées lors des différents contrôles initiés aussi bien par les compagnies d'assurances que par le ministère en charge des assurances. Bon nombre de ces irrégularités auraient pu être évitées si les collaborateurs bénéficiaient d'une formation permanente.

Cette formation concerne aussi bien la production, les nouveaux produits, le progiciel utilisé et différentes techniques de vente.

Il faut aller au-delà des séminaires et des stages ponctuels pour élaborer un véritable programme de formation dont le but est de maintenir les connaissances acquises en éveil et de s'adapter aux nouvelles techniques.

I-2-3 un système informatique performant et les TIC

Un système informatique performant et les TIC réduisent considérablement les difficultés du contrôle tant au niveau technique que comptable et par la même occasion diminuent les erreurs des différents mouvements. Ils permettent la connaissance simultanée de la situation comptable de l'intermédiaire et de la compagnie d'assurances. Chaque partie devant être informée de la situation comptable et financière le liant à l'autre.

La formation à l'utilisation des outils informatiques est aussi indispensable que l'utilisation du progiciel.

Un système informatique performant pourrait assurer un contrôle systématique et fournir des informations de synthèse sur le comportement des intermédiaires d'assurances.

I-2-4 un suivi d'une démarche qualité

Les compagnies d'assurances doivent s'évertuer à offrir un service de qualité aux divers consommateurs des produits d'assurances. L'efficacité et la compétence des intermédiaires résident dans leur capacité à bien confectionner les contrats dans un délai raisonnable et à offrir un service après vente (sinistre)

alléchant. Pour un contrôle efficace, les compagnies d'assurances pourraient associer les réseaux de distribution à l'élaboration de la démarche qualité.

En effet, ce sont les intermédiaires qui identifient les clients et leurs besoins, et essaient avec le concours de la société de traduire ces besoins en attributs spécifiques du produit.

I -2-5 la mise en place d'un service technique chargé des agents généraux

Vu la part relativement importante qu'occupe la production des agents généraux dans le chiffre d'affaires des compagnies d'assurances, il serait souhaitable de mettre en place dans chaque société d'assurances, un service technique spécifique doté de moyens humains qualifiés et de ressources nécessaires.

Ledit service sera le premier interlocuteur des agents généraux dans la compagnie sans qu'il ne remplace le service contrôle et audit, avec lequel des contrôles conjoints pourraient être organisés.

II – LA DIRECTION DES ASSURANCES

Il serait bien que l'Autorité de Tutelle se réapproprie son rôle de gardien du respect des dispositions du code des assurances.

L'article 545 dudit code énonce clairement les sanctions et pénalités que devront subir les contrevenants.

II-1 : FAIRE RESPECTER LES DISPOSITIONS DU CODE DES ASSURANCES

Le souci du législateur a été non seulement de protéger les assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrats d'assurances, mais aussi d'améliorer les relations existantes entre les assureurs et les intermédiaires.

Le législateur tient ainsi au respect des règles édictées dans le code des assurances d'une part, et en l'application des sanctions et pénalités dont le but est de moraliser la profession des intermédiaires d'autre part.

- Si les courtiers dans la majorité des cas justifient d'une garantie financière, il en est autrement pour les agents généraux. Ceux-ci démarrent parfois sans aucune garantie financière au grand dam des compagnies d'assurances.

La Direction des Assurances doit rappeler à l'ordre les compagnies d'assurances, sur le respect de ces dispositions et les sanctions prévues à l'article 545.

- Elle doit faire respecter aussi les dispositions concernant l'encaissement et le reversement par les intermédiaires d'assurances, sous peine d'application des sanctions et pénalités prévues par le code des assurances. (Article 545-6)
- Une vérification de l'habilitation est indispensable. Elle permet à l'Etat de s'assurer que les courtiers sont immatriculés au registre de commerce et que les agents généraux ont réellement obtenu leur traité de nomination. L'autorité pourra se rendre compte ainsi, des différents cas de caducité relatifs à l'autorisation des courtiers et engager la procédure de retrait d'agrément selon les termes de l'article 535 du code des assurances.
- Pour corriger l'installation anarchique des agents généraux sur une même circonscription territoriale, la législation CIMA devra engager des réflexions sur une éventuelle adoption du principe de l'exclusivité territoriale.

II-2 : FORMER LES CADRES CHARGES DU CONTRÔLE

En dehors de la mission de faire respecter les dispositions du code des assurances, le ministère de l'économie et des finances à travers la Direction des Assurances, doit procéder à la formation des intermédiaires et des cadres chargé de leur contrôle.

Cette formation permettrait aux intermédiaires d'assurances une bonne tenue des bordereaux nécessaires pour la confection des états modèles.

Pour un contrôle efficace, les contrôleurs doivent disposer d'une formation adéquate pouvant leur permettre d'être à la hauteur de leur mission.

Il faut aller au-delà des séminaires classiques de formation et adopter un plan de formation globale intégrant tous les compartiments du contrôle.

Par ailleurs, le personnel de la Direction des Assurances doit être étoffé, vu le nombre sans cesse croissant des compagnies d'assurances et d'intermédiaires au Bénin. Au début de chaque année, le service contrôle et statistique devra établir le calendrier de contrôle validé par le Directeur des Assurances.

CONCLUSION

L'objectif de ce travail était de montrer comment le contrôle des courtiers et agents généraux d'assurances se fait sur le marché béninois et de proposer les solutions pour un contrôle plus efficace.

Nous avons décliné notre travail en deux parties :

- Dans une première partie nous avons évoqué les moyens de contrôle dont disposent l'autorité de tutelle et les compagnies d'assurances.

Ainsi, après avoir déterminé les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances (Agents généraux et courtiers d'assurances) qui se résument en conditions de capacité juridique et professionnelle, conditions d'honorabilité, de garantie financière et de souscription d'assurances de responsabilité civile professionnelle, il était nécessaire de définir leur statut afin de situer l'étendue de leur responsabilité.

L'agent général est mandataire de la compagnie qu'elle représente et l'engage par ses actes professionnels. Quant au courtier d'assurances, commerçant, il met en concurrence plusieurs sociétés d'assurances afin d'offrir la meilleure couverture à un juste prix. Mandataire de l'assuré, il endosse la responsabilité des actes professionnels qu'il pose ; ce qui justifie l'obligation de la souscription de la police d'assurances de responsabilité civile mise à sa charge. Mais le courtier titulaire de mandat de gestion, engage la responsabilité de la compagnie d'assurances dont elle détient le mandat.

N'ayant pas le même statut, les obligations des uns diffèrent de celles des autres.

Alors que l'agent doit réserver l'exclusivité de sa production à une seule compagnie d'assurances, le courtier fait jouer la concurrence entre les compagnies d'assurances. Malheureusement, la compagnie retenue n'est pas

toujours celle qui a la meilleure offre. Il y a certains paramètres irrationnels qui entrent dans ce choix.

Le contrôle qui est à la fois technique et comptable est l'apanage des compagnies d'assurances et de la Direction des Assurances.

L'état des lieux du contrôle des intermédiaires révèle un contrôle plus fréquent des agents généraux par les sociétés d'assurances. Ces dernières n'arrivent pas par contre à exercer un contrôle réel sur les courtiers au risque de les mécontenter et de ne plus pouvoir bénéficier de leur service.

L'Etat, quant à lui, et par l'entremise de la Direction des Assurances se fait présent ces dernières années à travers quelques descentes sur le terrain.

Alors que le contrôle initié par l'autorité de tutelle vise la protection des intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurances, celui initié par les compagnies permet d'apprécier la mise en œuvre effective des recommandations de la direction générale.

Bien que les objectifs visés soient différents selon celui qui initie le contrôle, les résultats auxquels on aboutit se résument :

- ✓ en la sous tarification ;
- ✓ au non reversement des primes encaissées ;
- ✓ au non respect des procédures d'agrément (la plupart des agents généraux ne disposent pas d'une garantie financière) ;
- ✓ au non respect des conditions d'exercice de la profession d'intermédiaires ;
- ✓ en un montant important d'arriérés de primes à la charge des intermédiaires ;
- ✓ une informatisation approximative etc.

Face à toutes ces anomalies qui peuvent influencer les engagements de la société, le législateur CIMA a mis en place un nouveau règlement sur le contrôle des intermédiaires dont l'entrée en vigueur est prévue pour le 1^{er} janvier 2010.

- Ce règlement et notre approche de solutions pour un contrôle efficace ont fait l'objet de notre deuxième partie.

Le législateur, conscient du rôle combien important que jouent les intermédiaires d'assurances (agents généraux et courtiers d'assurances) et vu leur part dans le chiffre d'affaires des sociétés d'assurances (plus de 40% du chiffre d'affaires IARD au BENIN) a mis en place cet instrument de contrôle qui viendra renforcer ceux qui existaient. Il s'agit du nouveau règlement pour le contrôle des intermédiaires d'assurances.

Ce nouveau règlement met à la charge des agents généraux, courtiers ou sociétés de courtage ayant mandat express, un certain nombre de bordereaux (production et sinistre) nécessaires pour la confection des états modèles comme les compagnies d'assurances.

A l'analyse, la tenue régulière et par compagnie d'assurances de ces bordereaux permet d'avoir une visibilité dans la gestion quotidienne aussi bien en production qu'en sinistre.

L'émission, l'état d'encaissement, l'effort de recouvrement sur les émissions antérieures et courantes, les émissions dans les différentes catégories ou sous catégories, la qualité de la production, sont autant d'informations renseignées par ces états modèles et qui permettent de savoir surtout si ces agences constituent un centre de profit.

Mais en complément de la tenue des bordereaux et la confection des états modèles, nous avons suggéré quelques solutions pouvant améliorer la qualité de la production, et partant, faciliter le contrôle des intermédiaires d'assurances. Ainsi les sociétés d'assurances devront élaborer une bonne politique de distribution et procéder à des actions spécifiques et périodiques.

Cette stratégie d'intermédiation doit aboutir à la définition d'une politique relationnelle avec les agents généraux et courtiers d'assurances. La délégation de pouvoir doit être clairement définie et la compagnie devra s'offrir des

moyens efficaces de contrôle sans pour autant reprendre les tâches exécutées par l'intermédiaire.

Quant aux actions spécifiques et périodiques elles contribuent à la surveillance aussi bien qualitative que quantitative du portefeuille de l'intermédiaire. Elles ont pour nom par exemple, le calcul de certains ratios, l'établissement du compte d'exploitation simplifié, la formation permanente, le regroupement des agences, la formation au progiciel de la société etc.

Par ailleurs, les sociétés d'assurances pourraient créer en leur sein des services techniques chargés de la gestion ou de la coordination du réseau des intermédiaires d'assurances.

La Direction des Assurances quant à elle, devra faire respecter les dispositions du code CIMA en appliquant rigoureusement les sanctions et pénalités prévues en cas d'infraction. Elle doit par ailleurs former les cadres chargés du contrôle et contribuer à la formation des intermédiaires à l'élaboration desdits états.

Pour l'édification d'un système efficace de contrôle des intermédiaires d'assurances sur le marché béninois, les acteurs devraient orienter et canaliser leurs actions suivant ces quelques grandes lignes qui ne sont pas certes exhaustives, mais restent un début de solution qu'il convient d'adapter à la situation de chaque compagnie d'assurances.

ANNEXES

ANNEXE I

REPUBLIQUE DU BENIN

MINISTRE DES FINANCES
ET DE L'ECONOMIE

DIRECTION GENERALE DES
AFFAIRES ECONOMIQUES

DIRECTION DU CONTROLE
DES ASSURANCES

N° 173 /MFE/DGAE/DCA

Cotonou, le 22 - juin - 2001

NOTE CIRCULAIRE

LA DIRECTRICE DU CONTROLE DES ASSURANCES

A

TOUS LES COURTIERS

ET

AGENTS GENERAUX D'ASSURANCE

**OBJET : Documents statistiques à fournir périodiquement à la
Direction du Contrôle des Assurances**

Tous les courtiers et agents généraux d'assurance opérant sur le territoire de la République du Bénin sont tenus de fournir à la Direction du Contrôle des Assurances, les états statistiques dont les modèles sont annexés à la présente Note Circulaire.

Il s'agit des états suivants :

- état des émissions et des encaissements
- état de reversement des encaissements de primes.

Ces états dûment remplis à la fin de chaque période mensuelle, doivent être transmis au plus tard, dans les quinze (15) jours suivant la période concernée, le cachet de la poste faisant foi.

Les courtiers et agents généraux d'assurance qui ne se conformeront pas aux présentes dispositions s'exposeront aux sanctions disciplinaires suivantes :

- l'avertissement, le blâme et le retrait d'agrément pour les courtiers ;
- l'avertissement, le blâme et le retrait de la carte professionnelle pour les agents généraux.

La présente Note Circulaire prend effet à compter du 1^{er} Juillet 2001.


Agathe AZOKRY



Exercice :

AGENT/COURTIER (dénomination)

Mois :

Société d'assurance :

BORDEREAU DES EMISSIONS ET DES ENCAISSEMENTS

CATEGORIES	Emissions du mois		Encaissements sur émissions du mois		Encaissements sur Emissions des mois antérieurs		TOTAL Encaissements par l'intermédiaire	OBSERVATIONS
	Prime nette	Prime totale	Par l'intermédiaire	Directs par la compagnie	Par l'intermédiaire	Directs par la compagnie		
Accidents et Maladie								
Auto Responsabilité Civile								
Auto Autres risques								
Incendie et autres dommages aux biens								
Responsabilité Civile Générale								
Transports aériens								
Transports maritimes								
Autres transports								
Autres risques directs dommages								
TOTAL								

ANNEXE I

Visa de l'Agent ou du Courtier

Exercice :

Mois :

Société :

AGENT/COURTIER (dénomination)

ETAT DE REVERSEMENT DES ENCAISSEMENTS DE PRIME

TOTAL ENCAISSEMENTS DU MOIS	TOTAL REVERSEMENT DU MOIS	REFERENCES PIECES JUSTIFICATIVES	OBSERVATIONS

• Pièces justificatives :

- * Chèque
- * Ordre de virement
- * Quittance
- * Autres

P.J. : Copies des pièces justificatives

Visa de l'Agent ou du Courtier

ANNEXE II

Procédure pour la sélection et l'évaluation d'un Agent Général.

L'objet de cette procédure est de définir les conditions et dispositions à mettre en œuvre pour la sélection et l'évaluation d'un Agent Général.

I. SELECTION D'UN AGENT GENERAL

Toute personne, physique ou morale, voulant travailler comme Agent Général de la **FEDERALE D'ASSURANCES**, doit au préalable être agréée par la Compagnie. Le mandat de représentation approuvé par la Direction des assurances est matérialisé par une convention de collaboration (traité de nomination) signée des 2 parties.

A) A la demande du postulant

1. Le postulant fait une demande de collaboration qu'il transmet par courrier au Directeur Général de la **FEDERALE D'ASSURANCES**.

2. La demande est transmise par le Directeur Général au Directeur Commercial soit pour classement soit pour analyse.

3. S'il le juge nécessaire, le Directeur Commercial convient d'un entretien avec le potentiel Agent. L'entretien pour le Directeur Commercial consiste à apprécier les qualités telles que prévues **au livre V (article 500 à 547) du code CIMA** et l'intérêt d'une telle agence pour la compagnie.

4. Après l'entretien, le Directeur Commercial transmet ses conclusions au Directeur Général qui décide en dernier ressort.

5. En cas d'accord, du Directeur Général matérialisé par la mention « avis favorable » portée sur les conclusions du Directeur Commercial, celui-ci fait établir un traité de nomination co-signée par les deux parties (le Directeur Général de La **FEDERALE D'ASSURANCES** et l'Agent).

6. Après signature du Traité, le Directeur Commercial transmet le dossier au responsable du réseau des Agents Généraux pour ouverture du dossier de l'Agent.

ANNEXE II

7. Le Responsable du Réseau des Agents Généraux constitue le dossier de l'Agent en deux (02) exemplaires (copie originale à la Direction des Assurances et Direction Commerciale) dont photocopie à la Direction Financière, la Direction Technique et au Service Audit et Contrôle Interne). Ce dossier comprend les documents ci-après :

- **La demande de collaboration ;**
- **Le Traité de nomination ;**
- **La fiche de déclaration sur l'honorabilité suivant model CIMA ;**
- **Les copies certifiées des diplômes ;**
- **La copie de la carte nationale d'identité ;**
- **Les attestations de qualification professionnelle de l'agent et de ses collaborateurs ;**
- **Un certificat de nationalité ;**
- **Un extrait de casier judiciaire de moins de 3 mois ;**
- **02 photos d'identité ;**
- **Une caution de FCFA 10 millions au minimum délivrée par une institution financière ou par une compagnie d'assurance.**
- **Le numéro INSAE ou IFU (Identité Fiscale Unique).**

8. Un exemplaire du dossier de l'Agent est transmis à la Direction Générale pour obtention de la carte professionnelle auprès de la Direction de Assurances.

9. La Direction Générale informe le personnel de l'agrément de l'Agent Général.

10. Dès réception de la carte professionnelle confectionnée par la Direction des Assurances, le Directeur Commercial fait convoquer l' Agent Général pour lui remettre sa carte professionnelle contre décharge.

11. Le Directeur Commercial établit de concert avec l'Agent Général un planning de formation d'une durée moyenne de deux (02) mois pour lui et son personnel.

12. Le Planning de formation approuvé par le Directeur Général est transmis à la DAFC (responsable des Ressources Humaines) et à la Direction technique pour dispositions pratiques de formation et information du personnel de l'arrivée d'un nouvel Agent Général.

13. Une copie du planning est conservée dans le dossier de l'Agent par le Directeur Commercial.

14. À l'issue de chaque module de formation, le Responsable de la Formation rédige un rapport de fin de formation qu'il transmet au Directeur Commercial pour validation. Le rapport doit comprendre :

- **Le résumé des chapitres de la formation**
- **Les évaluations des participants à la fin de la formation**
- **Les suggestions des participants**
- **La fiche de présence.**

15. Le rapport de fin de formation validé par le Directeur Commercial est conservé dans le dossier de l'Agent.

16. Au terme de la formation, le Directeur Commercial demande par note au responsable du Réseau des Agents Généraux de faire créer le compte Agent et de lui remettre les documents de travail.

17. À cet effet, le Responsable du Réseau des Agents Généraux qui dispose d'un délai de 2 jours pour faire créer le compte de l'Agent et lui remettre les documents de travail, saisit :

- **L'informatique pour la création du code Agent et l'installation du logiciel, moyennant un forfait de FCFA 100.000 révisable ;**
- **La DAFC/Comptabilité pour la création du compte comptable ;**
- **La DAFC/Matériel et Finance pour les documents de travail.**

B) A la demande de la Direction Générale.

En fonction des critères ci-après, le Directeur Général peut demander à la Direction Commerciale, la création de nouvelles Agences :

- **La non représentation de la Compagnie dans une localité ;**
- **La stratégie de développement de la Compagnie.**

1. Pour cela, le Directeur Commercial établit un programme de prospection que valide le Directeur Général.

2. À l'issue de la prospection, le Directeur Commercial rédige un rapport qu'il transmet au Directeur Général pour appréciation.

3. Lorsque le Directeur Général estime que le prospect remplit les conditions décrites au paragraphe A, il demande au Directeur Commercial de discuter des conditions de collaboration. A ce stade, la procédure est la même que celle décrite dans le premier cas.

II) EVALUATION D'UN AGENT GENERAL

1. Le 15 Janvier au plus tard de chaque année, le Directeur Commercial établit un planning d'appui commercial et d'évaluation du Réseau des Agents Généraux qu'il transmet au Directeur Général pour validation. Copie de ce document est adressée au Service AUDIT.

2. Au retour de la mission, le Directeur Commercial ou le responsable du Réseau des Agents Généraux rédige un rapport en 3 exemplaires :

- **Directeur Général puis Audit ;**
- **Dossier de l'Agent Général à la Direction Commerciale ;**
- **Agent Général pour observation.**

3. Chaque trimestre, le Directeur Commercial fait une évaluation des performances des Agents. Les critères d'évaluation sont :

ANNEXE II

- **Le respect des conditions de souscription ;**
- **L'Atteinte des objectifs en terme de chiffre d'affaires et de sinistralité ;**
- **La capacité à recouvrer les primes et à les reverser ;**
- **La tenue de l'agence.**

Seuls les agents qui respectent les critères définis ci-dessus sont ceux avec qui la **FEDERALE D'ASSURANCES** continue de travailler. Les résultats des évaluations sont consignés dans un rapport trimestriel d'activités qui est transmis avant le 15 du mois M + 1 à la Direction Générale avec copie au Service Audit pour information.

III) RUPTURE DE CONTRAT

1) Lorsque l'Agent ne respecte pas les conditions de collaboration prédéfinies, le Directeur Commercial lui adresse une lettre d'avertissement avec copies à la Direction Générale et au Service Audit.

2) Après deux avertissements, le Directeur Commercial fait un rapport sur la situation de l'agent qu'il transmet au Directeur Général qui décide de continuer ou de mettre fin à la collaboration avec l'Agent.

3) En cas de résiliation du Mandat, le Directeur Commercial fait immédiatement le point des arriérés de primes de l'Agent qu'il lui transmet pour paiement avec copie à la DAFC et au Service Audit.

4) Le Service Audit fait sur PV un arrêté de solde pour tous comptes et lui retire également sur PV les documents de travail.

5) La Direction Générale informe le personnel et le public de l'arrêt de la collaboration avec l'Agent Général.

6) Le 15 Janvier au plus tard de chaque année, le Directeur Commercial adresse à la Direction Générale pour information et diffusion une liste mise à jour des Agents Généraux avec lesquels la **FEDERALE D'ASSURANCES** travaille.

BIBLIOGRAPHIE

I- OUVRAGES

- 1-Assi-Esso H (Anne-Marie) ; Issa-Sayegh (Joseph); Lohoues-Oble (Jacqueline) « CIMA Droit des Assurances » BRUYLANT BRUXELLES 2002. 506 pages
- 2- BERNAD (BEIGNER) « Droit du contrat d'assurance » 1^e édition ; Presses Universitaires de France ; Paris ; 1999 ; 436 pages.
- 3- LAMY ASSURANCES éditions 2007.
- 4-YEATMAN (Jérôme) « Manuel International de l'assurance » ; ECONOMICA ; 2^e édition ; Paris ; 2005 ; 403 pages.

II-COURS et MEMOIRES

- 1-NOUKELA (Emmanuel) ; « Audit interne des sociétés d'assurances » ; Cours inédit ; Cycle DESS-A ; Yaoundé ; 2008
- 2-Nbongué (Paul) ; « Comptabilité des agences » ; Cours inédit ;Cycles DESS-A ;Yaoundé ; 2008

III-RAPPORTS D'ACTIVITE

« Rapport sur le secteur des assurances 2006 » au Bénin

IV- REVUES

Revue de courtage d'assurances N° 740 Août Septembre 1999

V-TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES

- 1- « Code des Assurances des Etats Membres de la CIMA » ; LA FANAF ; 4^e édition ; Dakar ; 2007 ; 378 pages
- 2- Conseil des ministres en charge Assurances ; « Règlement N°0003/CIMA/PCMA/CE/SG/2008 » portant obligation d'établir les bordereaux et états modèles par les courtiers et agents généraux d'assurances ; Paris ; 2008

VI SITES INTERNET

- 1- www.riskassur-hebdo.com
- 2- www.assuralia.be/fr/sector/distribution/assurinfo
- 3- www.assurisk.com/exposes/assurance/bancassurance.htm

Table des Matières

TITRES	Pages
DEDICACES.....	I
REMERCIEMENTS.....	II
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS.....	III
SOMMAIRE.....	IV
INTRODUCTION.....	1
1 ^{ère} Partie : Les moyens du contrôle de l'autorité de tutelle et des compagnies d'assurances.....	5
Chapitre I : Le cadre légal et réglementaire d'exercice des intermédiaires d'assurances.....	7
I : Les conditions d'exercice des intermédiaires d'assurances.....	7
I-1 : L'aptitude juridique.....	7
I-1-1 Les conditions d'honorabilité.....	8
I-1-2 - Les conditions de capacité juridique.....	8
I-1-3 Les cas d'incompatibilité.....	9
I-1-4 Les conditions de garantie financière.....	9
I-1-5 L'assurance de responsabilité civile professionnelle.....	10
I-2 : L'aptitude professionnelle.....	10
I-2-1 Les personnes titulaires de diplômes.....	11

I-2-2 Les personnes justifiant d'expériences Professionnelles.....	11
II : Le Statut des intermédiaires d'assurances.....	12
II-1 : La qualification juridique des intermédiaires d'assurances.....	12
II-1-1 Le courtier ou la société de courtage d'assurances	12
II-1-2 Les agents généraux d'assurances.....	13
II-2 : Les obligations des intermédiaires d'assurances.....	15
II-2-1 La réserve de l'exclusivité de la production.....	15
II-2-2 Le reversement de primes.....	15
Chapitre II : L'état des lieux du contrôle des intermédiaires d'assurances au Bénin.....	18
I : Le contrôle effectué par l'autorité de tutelle.....	18
I-1 : Le contrôle à la constitution du dossier d'agrément.....	19
I-2 : L'encadrement en cours d'exercice.....	23
I-2-1 Le contrôle administratif.....	24
I-2-2 Le contrôle technique.....	24
I-2-3 Le contrôle comptable.....	25
I-3 : Principaux résultats des contrôles.....	26
II : Le contrôle exercé par les compagnies d'assurances.....	28
II-1 : Le contrôle exercé sur les courtiers par les compagnies d'assurances.....	28
II-2 : Le contrôle exercé sur les agents généraux par les compagnies	29
II-2-1 Les objectifs du contrôle des compagnies sur les agents généraux.....	30
II-2-2 Le contrôle sur pièces des agents généraux.....	31
II-2-3 Le contrôle sur place.....	32
II-2-4 Les principaux résultats des contrôles initiés par les compagnies sur les agents généraux.....	33

2 ^{ème} partie : Mesures pour un contrôle efficace des intermédiaires d'assurances.....	36
Chapitre I : Etude du nouveau règlement sur le contrôle des intermédiaires d'assurances.....	38
I : Les bordereaux prévus par le nouveau règlement.....	39
I-1 : La production.....	39
I-1-1 Le bordereau d'émission de primes et de commissions.....	39
I-1-2 Le bordereau d'annulation de primes et de commissions.....	40
I-1-3 Le bordereau d'encaissement des primes.....	41
I-1-4 Le bordereau de reversement de primes.....	41
I-1-5 Le bordereau des arriérés de primes.....	42
I-2 : Les sinistres.....	42
I-2-1 Le bordereau des sinistres payés.....	42
I-2-2 Le bordereau des recours encaissés.....	43
II : Les états modèles.....	44
II-1 : Les objectifs visés par le législateur.....	44
II-2 : Les divers états modèles.....	44
II-2-1 L'état de ventilation des émissions, des encaissements et des commissions de l'exercice et des exercices antérieurs.....	45
II-2-2 L'état de ventilation par exercice de souscription et par branche des primes arriérés, encaissements et annulations.....	47
II-2-3 Le compte courant compagnies d'assurances.....	49
Chapitre II- Approche de solutions pour un contrôle efficace des intermédiaires d'assurances.....	52
I : Les compagnies d'assurances.....	52
I-1 : Elaboration d'une réelle politique d'intermédiation en assurance.....	52

I-1-1 Quelques facteurs déterminants dans la politique de distribution.....	53
I-1-1-1 La couverture territoriale.....	53
I-1-1-2 La qualité de la distribution.....	53
I-1-1-3 Le système de rémunération.....	54
I-1-2 Mise en place d'une politique relationnelle (la délégation de pouvoir).....	55
I-2 : Les actions spécifiques et périodiques.....	55
I-2-1 La surveillance du réseau.....	55
I-2-2 La formation permanente.....	57
I-2-3 Le système informatique et les TIC.....	57
I-2-4 Le suivi d'une démarche qualité.....	57
I-2-5 La mise en place d'un service technique chargé des agents généraux.....	58
II : La Direction des Assurances.....	58
II-1 : Faire respecter les dispositions du code CIMA.....	58
II-2 : Former des cadres chargés du contrôle.....	59
CONCLUSION.....	61
ANNEXES	
BIBLIOGRAPHIE	