

TUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR FIN D'ETUDES DE 1^e ANNEE

PROMOTION 1978/1980

-O-O-O-O-O-

 RAPPORT DE STAGE

-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-

S U J E T : COURTIERS ET AGENTS D'ASSURANCE AU SENEGAL

Stage effectué du 1^{er} août au 15 octobre 1979
auprès des Assurances Generales Sénégalaises
43, Avenue Albert SARRAUT à D A K A R

Par Mademoiselle Mariame DIOUF
Stagiaire à l' I.I.A.

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR FIN D'ETUDES DE 1e ANNEE

PROMOTION 1978/1980

-o-o-o-o-o-o-

 A P P O R T / E / T A G E

-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

S U J E T : COURTIERS ET AGENTS D'ASSURANCE AU SENEGAL

Stage effectué du 1er août au 15 octobre 1979
auprès des Assurances Generales Sénégalaises
43, Avenue Albert SARRAUT à D A K A R

Par Mademoiselle Mariame DIOUF
 Stagiaire à l' I.I.A.

 E M E R C I E M E N T S
-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

Avant de commencer mon rapport, je tiens tout d'abord à remercier :

- . Monsieur SOW, Directeur de la Société qui a bien voulu nous recevoir.
- . Madame GAYE, notre Responsable de stage pour l'aide massive qu'elle nous a apportée.
- . Les Responsables de Services de la Société pour leur collaboration effective.
- . Le Directeur de la Monnaie et du Crédit, Monsieur TANDJAN, pour les documents qu'il a bien voulu mettre à notre disposition.
- . Enfin l'ensemble du personnel de la Société avec qui j'ai eu à collaborer pendant les deux mois et demi.

ooooooooooooOoooooooooooo

/// N T R O D U C T I O N

Le principe de l'assurance consiste en un transfert de risques d'une personne appelée assuré, à une personne appelée assureur qui gère l'ensemble des risques qu'il détient dans une mutualité statistiquement organisée.

Comment se fait ce transfert ?

L'article premier de la loi n° 71-26 du 6 mars 1971 du Code des Assurances du Sénégal dispose à cet effet : "Les contrats d'assurances intéressant des personnes ayant au Sénégal la qualité de résident, des risques situés au Sénégal ou des biens situés ou immatriculés au Sénégal, ne peuvent être souscrits qu'auprès d'organismes agréés pour effectuer des opérations d'assurances sur le territoire de la République du Sénégal".

"Au cas où l'organisme n'a pas son siège au Sénégal, les contrats doivent obligatoirement être souscrits auprès d'un représentant agréé par le ministre des Finances ou de tout autre mandataire d'organismes agréés. Le représentant agréé et le mandataire doivent être domiciliés au Sénégal".

"Les contrats peuvent également être souscrits auprès de ces mêmes personnes par l'intermédiaire de courtiers ou d'entreprises de courtage ayant leur siège au Sénégal".

L'article 47 du décret n° 64-336 du 13 mai 1964 précise de son côté : les opérations d'assurance ou de capitalisation de toute nature ne peuvent être représentées au public que par les intermédiaires suivants :

- "1)- les agents d'assurance;
- 2)- les courtiers d'assurance et les entreprises de courtage d'assurance quelle que soit leur forme juridique;
- 3)- les employés de sociétés d'assurances et des courtiers ou entreprises de courtage d'assurance dûment accrédités à cet effet et agissant sous la responsabilité et pour le compte de leur mandant".

D'après l'article premier de la loi n° 71-26 du 6 mars 1971 et de l'article 47 du décret n° 64-336 du 13 mars 1964, le transfert de risques s'effectue à l'intérieur d'un circuit de distribution bien structuré dont les principaux intermédiaires sont les courtiers d'assurances et les agents généraux.

Qu'est-ce qu'un agent général ?

. L'agent général est une personne physique ou morale chargée de présenter des opérations d'assurance au public et de gérer les contrats.

A la différence du courtier : l'agent général est un mandataire de la société lié à elle par un traité de nomination.

. Il n'est pas commerçant, il n'est donc pas soumis au droit commercial, notamment à l'obligation de s'inscrire au registre de commerce et ne peut être déclaré en règlement judiciaire ou en liquidation de biens.

Il ne peut être également assigné devant les tribunaux de commerce et ne peut invoquer le bénéfice de la législation des baux commerciaux.

. Mais si l'agent exerce parallèlement à sa profession d'agent général, une profession commerciale par exemple, s'il fait en même temps du courtage d'assurance, (ce qui est le cas de plusieurs agents de la place) il est tenu de s'inscrire au registre de commerce; et il sera par conséquent considéré comme commerçant du fait de son activité de courtage.

Qu'est-ce qu'un courtier ?

Le courtier d'assurance est un commerçant qui fait des actes d'entremise dont le caractère est commercial; il est donc soumis à un certain nombre d'obligations, à savoir :

- s'inscrire au registre de commerce;
- se soumettre à toutes les règles commerciales; il pourra être déclaré en règlement judiciaire ou en liquidation de biens et pourra bénéficier de la législation des baux commerciaux.

Quelles conditions doit-on remplir pour être intermédiaire d'assurance ?

I - Conditions d'habilitation pour la présentation des opérations d'Assurance

a)- Les intermédiaires doivent être âgés d'au moins *de* vingt et un ans.

b)- Ils doivent remplir les conditions de capacités professionnelles prévues pour chaque catégorie.

En ce qui concerne les courtiers, ils doivent être titulaires d'un diplôme en matière d'assurance ou avoir exercé dans une société d'assurance, un cabinet de courtage ou chez un agent général.

c)- Les intermédiaires d'assurances doivent remplir des conditions d'honorabilité : A cet effet l'article 18 du Code des Assurances du Sénégal dispose :

"Ne peuvent, à un titre quelconque fonder, diriger, administrer, gérer, représenter ou liquider des organismes d'assurance de toute nature et ne peuvent présenter des opérations d'assurance au public :

1)- les personnes ayant fait l'objet de condamnation pour crime de droit commun, pour vol, pour abus de confiance, pour escroquerie ou pour délit puni par les lois des peines de l'escroquerie, pour soustraction commise par dépositaire public, pour extension de fonds ou valeurs, pour émission de mauvaise foi de chèques sans provision, pour atteinte au crédit de l'Etat, pour recel des choses obtenues à l'aide de ces infractions.

2)- les personnes ayant fait l'objet de condamnation à une peine d'un an de prison au moins quelle qu'en soit la nature du délit commis.

3)- les faillis non réhabilités.

Les mêmes interdictions peuvent également être prononcées par le tribunal à l'encontre :

- . de toute personne condamnée pour infraction à la législation ou à la réglementation des assurances;
- . des administrateurs, gérants et directeurs d'organismes d'assurance ayant été dissouts à la suite d'un retrait d'agrément".

En guise de justification et pour faciliter le contrôle de ces conditions d'honorabilité, les articles 48 et 49 du droit des assurances du Sénégal disposent respectivement :

"Tout agent ou courtier d'assurance présentant au public des opérations d'assurance est tenu de justifier soit d'un titre de nomination d'agent, soit de son inscription au registre de commerce en tant que courtier d'assurances.

Le nom de l'agent ou du courtier doit figurer sur l'exemplaire de la police ou du contrat remis à l'assuré ou au souscripteur".

Article 49 : "Les sociétés d'assurances, les courtiers ou entreprises de courtage d'assurance doivent déposer au parquet du procureur de la république de leur siège ou du siège de leurs succursales pour le personnel de celle-ci; ainsi qu'auprès du groupement personnel visé à l'article 48, une déclaration écrite contenant le nom, l'adresse, l'état-civil des personnes dont ils comptent utiliser les services en vue de la présentation de leurs opérations au public".

Pour le respect de ces dispositions, des sanctions ont été prévues :

- sanctions pénales : amende de 20 000 à 200 000 francs CFA et un emprisonnement de 1 à 6 mois en cas d'infraction aux dispositions de l'article 18.

D'autre part, toute personne non habilitée à faire des opérations d'assurance, qui présente au public des contrats est punie d'une amende de 20 000 à 200 000 F CFA et en cas de récidive, d'une amende de 100 000 à 1 000 000 F CFA et d'un emprisonnement de 1 à 6 mois.

II - Règles relatives à l'activité des intermédiaires

Dans l'exercice de leur fonction, les intermédiaires sont soumis à un certain nombre de règles.

1)- Rémunération

Les courtiers et les agents d'assurance sont rémunérés à la commission. Cette commission est non seulement fonction de l'importance et de la qualité des contrats qu'ils apportent aux sociétés d'assurances, mais aussi des travaux de gestion des dits intermédiaires.

Le taux et l'importance de ces commissions sont fixés de gré à gré notamment pour les agents généraux dans leur traité de nomination.

Dans certains pays, le ministère des finances peut limiter les taux de commission d'apport et de gestion des intermédiaires. Mais au Sénégal, les intermédiaires arrivent toujours à obtenir auprès des sociétés de la place des commissions supérieures à la limite fixée par le ministère des finances.

C O M M I S S I O N S C . I . B . A .

. Auto Flotte.....	18%
. Auto Tourisme catégorie 1	18%
. Auto T.P.C. catégorie 2	18%
. Auto T.P.M. catégorie 3	12%
. Incendie	25%
. Marchandises transportées	18%
. Individuelle - familles et passagers	18%
. R.C. exploitation et vie privée	18%
. Vol assorti de Police Incendie	18%
. Maladie groupe	12%
. Maladie	cas par cas
. Facultés maritimes	17,50%
. Corps de pêche	cas par cas
. Perte d'exploitation après incendie	25%
. Individuelle Aviation	18%
. Bris de Glaces	18%
. Dégats des Eaux	18%
. Corps de Plaisance	cas par cas.

2)- Le législateur dans l'article 47, alinéa 4, met à la charge des intermédiaires tous dommages causés par la faute, l'imprudence ou la négligence de leurs employés et mandataires en cette qualité, lesquels sont considérés par l'application du dit article comme préposés, nonobstant toute convention contraire.

L'esprit de cet article est de protéger les assurés contre les maladresses, l'incompétence éventuelle de certains intermédiaires dans la rédaction des polices ou des propositions d'assurances.

3)- Contrôle des Agences et Cabinets de courtage

Autant les sociétés d'assurance sont soumises au contrôle autant les agences et les entreprises de courtage doivent subir le contrôle des fonctionnaires du ministère des finances habilités à cet effet : contrôle qui doit porter sur l'application de la réglementation et sur l'emploi des fonds détenus par ces organismes.

La question qui se pose avec acuité aux dirigeants des sociétés d'assurances est celle de l'utilité véritable de ces intermédiaires dans le circuit de distribution de l'assurance sur le Marché Sénégalais.

Nous déplorons l'insuffisance de données statistiques dans les états CICA de 1976 ^{de} à 1978 qui nous auraient permis d'analyser l'évolution des commissions depuis 1976 et partant, la réaction des assureurs face à ce problème. Nous nous contenterons donc des états CICA de 1977 pour étudier l'impact de ces intermédiaires sur le marché de l'Assurance.

Notre étude sera faite de la manière suivante :

I - Statut des intermédiaires

A - Statut des Agents généraux

- . conditions requises pour exercer la profession d'agent général
- . les rapports de l'agent avec la société
- . les rapports de l'agent avec les courtiers
- . la rémunération de l'agent.

B - Les statuts des courtiers d'assurance

- . les conditions requises pour exercer la profession de courtier
- . les rapports courtiers et sociétés d'assurance.

II - Impact des intermédiaires sur le Marché de l'Assurance

A - Impact sur le plan microéconomique

B - Sur le plan macroéconomique

III- Conclusion : Solutions aux problèmes posés.

I - Statut des Agents généraux d'assurances

Depuis l'Indépendance, l'assurance était uniquement pratiquée au Sénégal par des entreprises étrangères, ce qui expliquait la seule présence d'agences/^{et} de courtiers d'assurance sur le marché sénégalais de l'Assurance.

Ce n'est qu'à partir de 1976 que les hommes d'affaires sénégalais ont commencé à s'intéresser à l'assurance. Les agences sont devenues sièges et les sous agences des agences.

C'est pourquoi le législateur sénégalais est resté muet en ce qui concerne le statut des agents généraux d'assurances. Devant cette réalité, les assureurs dans leurs rapports avec les agents généraux vont faire valoir le droit français des assurances.

Nous verrons donc : les conditions requises pour exercer la profession d'agent général; les rapports de l'agent avec la société et la rémunération de l'agent.

1)- Conditions requises pour exercer la profession d'Agent général

Pour exercer sa profession, l'Agent général doit :

- a)- remplir les conditions d'habilitation exigées aux intermédiaires pour la présentation des opérations d'assurances au public.
- b)- respecter les règles relatives à l'activité des intermédiaires.

En plus de ces conditions, l'agent général doit être une personne physique. Mais deux ou plusieurs agents peuvent s'associer moyennant une convention d'association à laquelle la société est étrangère. Cette convention désignant les agents pour l'agence considérée.

. L'agent général est lié à la société par un contrat d'agence.

A)- Qualification juridique du contrat d'agence

Le contrat d'agence est constaté par un traité de nomination résultant d'un échange de lettres. Ce traité de nomination est rédigé de la façon suivante : on a des conditions générales et des conditions particulières.

. Les conditions générales doivent être conformes à des clauses types qui doivent être établies par le conseil national des assurances après consultation des organisations syndicales les plus représentatives des agents généraux et des sociétés d'assurances par exemple : le Comité National des Assureurs Sénégalais.

Ces conditions doivent être soumises à l'homologation du ministère des finances, clauses types qui représentent les conditions minima et ne sont pas exclusives de conditions plus favorables.

. Les conditions particulières déterminent notamment la circonscription géographique de l'agent général (qui doit être seul tenant), les taux de commissions et obligatoirement et de façon précise les travaux de gestion confiés à l'agent.

C'est pourquoi la nature juridique du contrat qui unit la société à l'agent est toujours très discutée à raison du rôle complexe dévolu aux agents et de la diversité qui existe entre eux. Alors que certains agents d'assurances peuvent signer eux-mêmes des polices, d'autres ne peuvent que transmettre à la société les propositions qui leur sont adressées.

On distingue donc les agents de conclusion et les agents d'entremise. En France on distingue trois théories sur l'agent général.

- 1)- La première considère l'agent général comme un mandataire de la société d'assurance, rémunéré par des commissions calculées sur le montant total de la prime nette encaissée.
- 2)- Selon la deuxième théorie, l'agent général est lié à la société par un contrat de louage de services. Par conséquent il est surveillé, contrôlé dans ses faits et gestes et applique les instructions émanant de la société.
- 3)- Cette acception définit l'agent général comme une personne physique ou morale qui utilise un personnel et ^{gère} ~~gère~~ sur la rémunération de ses employés pour minimiser les dépenses qu'il engage afin de bien gérer les commissions qu'il perçoit.

En réalité, le contrat d'agence est un contrat complexe qui fait de l'agent à la fois un mandataire de la société et un locataire de services. En effet comme nous l'avons déjà évoqué l'agent général peut être un mandataire rémunéré par une ou plusieurs sociétés pour mettre à la disposition du public sa

compétence technique en vue de la recherche et de la souscription des contrats d'assurance pour le compte de la ou des sociétés qu'il représente d'une part; d'autre part met à la disposition de la société ou des sociétés d'assurance ses services personnels et ceux de l'agence générale pour la gestion des contrats qui, dans la limite de la circonscription géographique déterminée par le traité de nomination, peut lui être confiée. Il accomplit alors en tant que mandataire des actes juridiques et en tant que locataire de services, des actes de gestion.

L'agent général n'a pas une liberté absolue : En effet certains doivent consacrer toute leur activité au service de la compagnie, alors que d'autres peuvent avoir des activités parallèles par exemple : une agence peut traiter avec autant de sociétés qu'elle a de branches; elle peut faire de l'assurance-vie pour l'une, de l'assurance-incendie pour l'autre et ainsi de suite. D'où la réglementation des rapports des agents généraux avec leur société.

B)- Rapports des agents généraux avec leur société

Les rapports entre l'agent général et la société qui l'a mandaté sont dominés par la règle dite de l'exclusivité de production, le principe de la territorialité des agences et par l'obligation de tenue d'une comptabilité régulière.

1)- L'exclusivité de la production

Cette règle veut que l'agent général réserve l'exclusivité de ses services à la ou aux sociétés qu'il représente.

Cette règle exige la loyauté de l'agent. En aucun cas il ne doit concurrencer les sociétés qu'il représente. Mais ce principe souffre d'un certain nombre d'exceptions :

. En assurance-Incendie, Accident et Risques divers (IARD), l'agent général peut s'adresser à d'autres sociétés si le risque considéré présente les caractéristiques suivantes :

- 1)-n'être pas garanti par la société d'assurance;
 - 2)-si le plein de souscription ~~de~~ la société est tel qu'elle ne peut assurer la totalité du risque;
 - 3)-s'il ne fait pas l'objet d'un contrat qui a été résilié ou reprise par la société;
 - 4)-si l'assuré n'accepte pas les propositions de la société.
- En effet l'assureur peut proposer une augmentation du taux de prime ou l'application d'une franchise. Mais dans ce cas, la société peut interdire à l'agent de s'adresser à d'autres sociétés.

. En assurance sur la vie, il n'est pas interdit à l'agent général de faire souscrire par d'autres assureurs la garantie des risques qui ressortir^{ait}~~aient~~ aux branches populaires.

- . Ne sont pas pratiqués par la société représentée ou par une société de groupe.
- . Ne sont pas souscrits par elle en totalité.
- . Sont refusés par elle.

L'agent général peut être autorisé par une société à faire souscrire par d'autres assureurs les risques aggravés d'assurances individuelles en cas de décès, dont les proposants auront refusé le surprime ou les restrictions spéciales. La société ne devant pas, de son côté accepter pour lesdits risques de traiter avec un autre producteur à des conditions différentes de celles qu'elle a fixées à son propre agent.

En conséquence, l'agent général doit organiser librement son agence, dans la mesure où il recrute librement son personnel ses sous-agents et autres collaborateurs.

Dans sa production il doit agir selon les directives de la société qu'il représente, directives formulées dans son traité de nomination, surtout en ce qui concerne les tarifs et la qualité des risques.

2)- L'exclusivité territoriale

Ce principe veut que l'agent représente exclusivement la société dans la circonscription qui lui a été définie dans son traité de nomination.

La société devant refuser d'accepter toutes affaires ressortant de cette circonscription et qui lui seraient proposées par un autre intermédiaire.

Ce principe de territorialité ne vise que les agents pratiquant les branches Incendie, Accident et Risques divers (IARD). Pour les agents d'assurance sur la vie, la notion de

territorialité et d'exclusivité dans une circonscription déterminée est peu compatible avec les affaires d'assurance sur la vie pour lesquelles les relations personnelles sont prédominantes.

3)- Organisation de la gestion comptables des Agences

L'agent général peut encaisser les primes et payer les sinistres pour le compte de la société.

Encaisser les primes et payer les sinistres, constitue un mouvement de valeurs qu'il doit suivre; il lui faut donc nécessairement tenir une comptabilité.

L'agent général est un gestionnaire et en tant que gestionnaire, il est soumis à certaines obligations.

1)- Obligations légales

L'agent général doit tenir un livre comptable. Il doit payer des impôts : impôts sur le revenu et impôts sur le chiffre d'affaire. Il doit donc enregistrer les frais généraux autorisés par le fisc pour la détermination du bénéfice, par exemple : les frais salariaux, les frais divers de gestion, les commissions versées aux apporteurs d'affaires.

2)- Obligations conventionnelles

L'agent doit mettre à la disposition des inspecteurs du contrôle du siège : les livres comptables ainsi que toutes les quittances en ^{main} ~~main~~ (c'est-à-dire les quittances non encore encaissées les espèces en banque, en caisse et les chèques postaux.

Pour la bonne marche de son entreprise, l'agent général doit tenir un certain nombre de journaux, à savoir : des journaux comptables et des journaux non comptables.

a)- Les journaux non comptables

- Journal d'inventaire permanent des quittances

Ce journal permet à l'agent général de contrôler toutes les quittances arrivées à l'agence. En effet, il est nécessaire de connaître à tout moment le sort réservé aux quittances en provenance de la compagnie. C'est pourquoi toutes quittances afférentes aux affaires nouvelles : refontes, avenants, quittances terme arrivant quotidiennement à l'agence doivent avant encaissement, être enregistrées dans le journal d'inventaire permanent des quittances.

Le double des quittances jointes dénommé bordereau individuel d'envoi, est à classer en ~~attente de~~ ^{du} bordereau récapitulatif en fin de mois (appelé bordereau des quittances diverses).

Pour faciliter les recherches ultérieures, toutes les quittances parvenant à l'agence doivent recevoir un numéro d'ordre à reporter sur le journal d'inventaire.

A la fin de chaque mois calendrier, l'agent général doit arrêter les sommes enregistrées dans le journal d'inventaire permanent afin de procéder au contrôle des quittances en main.

De la même façon, il est nécessaire de reporter sur les bordereaux récapitulatifs les quittances inscrites au journal d'inventaire; ceci permet à l'agent de vérifier s'il est bien en possession de toutes les quittances débitées sur ces bordereaux.

- Journal des quittances d'émission retournée à la société

Ce journal est destiné à suivre le sort des quittances retournées à la société en vue de crédit. Ce journal doit être utilisé pour la mise à jour du journal d'inventaire permanent.

2)- Les journaux comptables

- Journal des quittances encaissées

La tenue de ce journal est indispensable pour connaître le montant des encaissements et des commissions acquises. Il constitue en outre un des éléments permettant de faire le point sur les comptes quotidiens et sur les comptes de trésorerie.

Sur ce journal doivent être enregistrées les quittances en encaissement pour leur totalité.

- Journal de remboursement de primes

Il constitue également l'un des éléments permettant de faire le point sur le compte de trésorerie.

Journal des règlements de sinistres

Ce journal est utilisé lors des débours résultant des règlements de sinistres à l'assuré, à un adversaire ou au bénéficiaire du contrat. Il permet de faire le point sur les comptes de trésorerie.

C)- Rapports des agents généraux avec les courtiers d'assurance

D'après le droit français, les rapports entre agents et courtiers s'ordonnent autour de 3 hypothèses :

a)- Dans l'hypothèse d'une circonscription confiée à l'agent, une affaire proposée par un courtier dépendant de cette circonscription ne peut être réalisée que par l'intermédiaire de l'agent. Et si le courtier ne veut pas s'en référer à l'agent l'affaire ne pourra pas être réalisée qu'avec l'accord de l'agent et de la société. En cas de désaccord, un arbitrage doit intervenir pour décider si le refus est justifié ou non.

Pour éviter ces litiges, un règlement est intervenu entre le syndicat national des courtiers et la fédération nationale des agents généraux.

Le règlement stipule : "Toutes affaires relatives à un risque matériellement situé dans la circonscription d'un agent, en quelque lieu que soit établi le siège pour une société et le domicile pour un particulier, ouvrent pour cet agent le droit à

une indemnité dite de territorialité, forfaitairement fixée à 15% de la commission versée par la société à l'apporteur". Cette part est portée de 15% à 40% dans le cas où la gestion effective est confiée à l'agent et acceptée par lui".

b)- Dans l'hypothèse où le risque est situé dans une circonscription où la société n'a pas d'agence; le règlement de 1941 stipulait que les courtiers voyaient leur commission réduite de 15%. Le versement devait être effectué à la fédération nationale des syndicats d'agent généraux d'assurances intéressés.

Au Sénégal, le principe d'exclusivité territoriale n'est pas respecté. Les agents et les courtiers où qu'ils soient au Sénégal, sont en libre concurrence.

D)- La rémunération des Agents

En France les agents sont rémunérés par des commissions qui comprennent une commission d'apport et une commission de gestion.

La commission d'apport rémunère le travail de production de l'agent. Elle est la contre partie de l'apport qu'il fait à la société d'un contrat nouveau et est calculée en pourcentage de prime. Cette commission varie suivant les branches d'assurance. En vie elle est calculé sur le montant de la première prime alors qu'en IARD, elle est calculée sur le montant total de la prime annuelle.

. La commission de gestion qui constitue la contre-partie équitable des travaux de gestion effectués par l'agent général, doit faire l'objet d'une délimitation dans le traité de nomination.

A ces deux commissions s'ajoute souvent une commission complémentaire dite de rappel de commission, accordée à l'agent lorsque sa production a dépassé un chiffre déterminé ou que les sinistres n'ont pas dépassé une certaine proportion.

Au Sénégal, le commissionnement des agents généraux ne se fait pas sur la base de deux taux différents, un taux unique est accordé à l'agent général, ce taux étant fonction des travaux de gestion de l'agent et de la catégorie du risque considéré.

Ce taux est déterminé d'un commun accord entre les parties. Le contrat d'agent est un contrat de gré à gré.

Le Statut des courtiers d'Assurance

Le marché sénégalais des assurances est caractérisé par une prolifération de courtiers due à un manque d'organisation au sein de cette discipline professionnelle, et surtout à l'absence du corps de contrôle.

Les courtiers n'ont pas de statut juridique déterminé. En sorte que quiconque peut faire du courtage. C'est pourquoi les assureurs conscients de ce problème ont demandé au ministre des finances l'instauration d'une loi fixant les conditions d'exercice du courtage : seuls les titulaires d'un diplôme

d'assurance, ou les personnes ayant quelques années d'expérience pratique dans une agence, dans une société d'assurance voire dans une entreprise de courtage pourront être courtiers. Mais jusqu'à présent, rien n'a été fait. Nous allons donc voir le courtage en droit français.

I - Conditions requises pour exercer la profession de courtier

En plus des conditions d'habilitation des intermédiaires et des règles relatives à l'activité de ces intermédiaires, les courtiers d'assurance doivent remplir certaines conditions qui varient suivant le type de courtiers:

- Les courtiers d'assurance maritime, appelés courtiers jurés, ont des activités très limitées. Ils ne peuvent partiellement intervenir comme courtiers dans les assurances terrestres, ni faire en aucun cas et sous aucun prétexte, des opérations de commerce ou de banque pour leur compte, ni s'intéresser sous leur nom ou sous un nom interposé dans une entreprise commerciale : ceci pour préserver la solvabilité du courtier d'assurance à l'égard des assurés maritimes.

- Les courtiers d'assurances terrestres. Ils sont totalement libres, le législateur ne leur imposant aucune condition en dehors des conditions générales communes aux intermédiaires (conditions d'habilitation et les règles relatives à leur activité).

II - Rôles des courtiers d'Assurance

Ils ont pour rôle de rechercher pour le compte de tous les intéressés la conclusion de contrats d'assurance, ils rapprochent alors l'assuré et l'assureur : ce sont des apporteurs d'affaires. On distingue :

1)- Les courtiers simples apporteurs d'affaires

Ils ont pour rôle de remplir des propositions d'assurance, de communiquer les taux de prime à leurs clients et de recevoir les commissions.

2)- Les courtiers apporteurs complets d'affaires

En plus des tâches des courtiers simples apporteurs d'affaires qu'ils accomplissent, ils sont les conseillers de l'assuré, suivent régulièrement le risque assuré et défendent objectivement les intérêts de l'assuré.

Si dans ce cas le courtier est habilité à percevoir la prime, sa responsabilité peut être engagée vis-à-vis de l'assuré. Par exemple : sa responsabilité peut être engagée s'il a perçu la prime de l'assuré et a attendu plusieurs jours avant d'effectuer le versement. Dans ce cas, il est responsable des sinistres qui pourraient survenir entre temps dans la mesure où il est dit dans la loi de 1930 que la garantie ne commence à courir qu'à partir du lendemain à midi du paiement de la première prime. Et que tout retard dans le paiement de la première prime entraînerait une suspension de garanties.

3)- Le courtier apporteur gestionnaire complet

Il communique à son client les différentes conditions de garantie, insiste sur les obligations de son client, prévient les litiges entre ce dernier et la compagnie, procède à l'établissement d'avenants, gère les sinistres dans l'intérêt de son client.

III - Les rapports entre courtiers et sociétés d'assurance

Ces rapports sont régis par le droit commun, mais caractérisés par la présence d'usages ayant pour rôle de définir le droit des courtiers apporteurs d'affaires et la position des assureurs vis-à-vis des intermédiaires.

. Les assureurs ont un devoir de neutralité dans leurs rapports avec les courtiers d'assurance, c'est-à-dire qu'ils doivent les traiter sur un même pied d'égalité sans discrimination.

. Le courtier apporteur d'une police a droit à une commission non seulement sur la prime initiale, mais encore sur toutes les primes qui sont la conséquence des clauses de cette police. Cela veut dire qu'un courtier qui apporte une police RC-auto aura des commissions ^{non seulement} sur la RC ^{sur} et les garanties accessoires demandées par l'assuré mais aussi sur la prime de la sécurité auto.

. Le droit à la commission dure aussi longtemps que l'assurance elle-même, notamment lorsque la police continue par reconduction tacite ou expresse, ou lorsqu'elle est renouvelée directement par l'assuré auprès de la compagnie.

. Lorsque le remplacement est accordé à un nouveau courtier investi par l'assuré d'un ordre exclusif de remplacement accompagné de dénonciation régulière de la police pour sa date d'expiration ou par l'échéance à laquelle elle peut être résiliée; le courtier créateur de la police a droit à la commission sur les primes du nouveau contrat à concurrence du chiffre de celles qu'il a apportées.

. Ces règles s'appliquent aussi bien dans le cas où la police apportée par un courtier a été remplacée dans le portefeuille de l'administration centrale de la compagnie, que dans celui où elle a été placée dans le portefeuille d'une de ses agences.

. Pendant la durée d'une police apportée par un courtier, la compagnie ne peut, soit par elle-même, soit par un de ses préposés, inspecteurs ou agents, solliciter l'assuré en vue de modifier, remplacer ou renouveler la police.

Obligation pour la société de prévenir le courtier de certains faits

Non seulement les sociétés doivent s'abstenir de tout acte qui porterait atteinte aux droits du courtier apporteur, mais elles doivent aussi prévenir le courtier de tout événement susceptible de modifier le cours du contrat et le calcul de la commission.

En conséquence, les usages prescrivent que la société doit prévenir le courtier :

- 1) si l'assuré requiert lui-même l'assureur de modifier le contrat;
- 2) si la société est saisie en cours de contrat d'une demande de réduction du taux de prime;
- 3) si l'ordre de remplacement donné par l'assuré contient dénonciation de la police à son échéance;
- 4) six mois au moins avant la date d'expiration de la police;
- 5) dans tous les cas où la police est dénoncée par l'assuré pour sa prochaine échéance;
- 6) dans tous les cas où la société résilie une police de son propre chef ou en reçoit dénonciation de l'assuré.

. Dans le cas où l'assuré demanderait de lui-même une réduction de la prime sans pouvoir invoquer une clause du contrat justifiant cette réduction, l'usage oblige seulement la compagnie à aviser le courtier.

II- Impact des Intermédiaires sur l'Industrie des Assurances

A - Sur le plan microéconomique

Pour étudier cet impact au niveau microéconomique, nous allons prendre l'hypothèse d'une société d'assurance X dont le portefeuille est uniquement composé de dix polices automobiles de même puissance et de même valeur. Ces automobiles étant assurées seulement en Responsabilité Civile. Et les polices étant souscrites par des intermédiaires commissionnés à un taux égal à 18% :

soit une prime de base	: 24 546
coût de la police	: 2 000
taxes	: <u>2 655</u>
Total	29 201

La commission = 18% de 24 546 = 4 419, -
montant total des commissions = 4 419 x 10 = 44 190, -
montant total des primes = 29 201 x 10 = 292 010
montant à percevoir par la société = 292 010 - 44 190 = 247 820.

S'il n'y avait pas eu d'intermédiaires, la société X aurait encaissé la totalité des primes pour faire face à ses engagements à savoir payer les sinistres, payer les taxes et constituer des réserves qui seront placées, mais avec la présence des intermédiaires (courtiers ou agent général) la société X ne peut encaisser que 247 820,- Ses capacités à faire face aux engagements se trouvent alors réduites du montant des commissions.

Supposons qu'un sinistre d'un montant de 250 000 survienne, dans ce cas la société se trouverait dans une incapacité totale de payer ses sinistres, alors qu'elle aurait pu le faire s'il s'agissait d'assurance directe.

La situation empire lorsque ces contrats sont souscrits par un courtier qui les propose à un agent général. Soit 10% le taux de commission accordé au courtier, dans ce cas, nous aurons :

Montant des commissions payées au courtier :

$$10 \times (24\ 546 \times 10\%) = 24\ 550$$

Montant des commissions payé à l'agent : 44 190

Montant total des commissions : $24\ 550 + 44\ 190 = 68\ 740$

Montant à encaisser par la société :

$$292\ 010 - 68\ 740 = 223\ 270.$$

La société ne va alors disposer que de 223 270 pour payer les frais de gestion, les taxes et pour faire face à ses engagements. Une telle société ne pourrait survivre plus d'un an.

Nous pouvons donc dire que la présence des intermédiaires dans cette branche constitue un obstacle au développement de nos jeunes sociétés d'assurance.

Supposons que le portefeuille de la société X soit entièrement constitué de 100 polices d'assurance, temporaire en cas de décès reposant sur une tête, de durée 20 ans et pour un capital de 1 000 000. Les assurés étant tous âgés de 40 ans.

La prime annuelle commerciale pour une police :

$$\frac{111 \times 10\ 000\ 000}{10\ 000} = 11100$$

Prime annuelle pour 100 polices :

$$11100 \times 100 = 1\ 100\ 000.$$

Supposons que sur cette prime commerciale, la compagnie accorde un taux de commission de 12%.

Montant des commissions sur une police :

$$12\% \times 11100 = 1\ 332$$

Montant total des commissions :

$$1\ 331 \times 100 = 133\ 200$$

Mais puisque les usages veulent que 40% des commissions dûes sur les 20 ans soient payées la 1ère année et les 20% restant les autres années, on aura :

Montant des commissions dûes sur les 40 ans

$$133\ 200 \times 20 = 2\ 664\ 000$$

Montant des commissions à verser la 1ère année :

$$2\ 664\ 000 \times 40\% = 1\ 065\ 600$$

Montant de l'encaissement de la société déduction faite des commissions : $1\ 110\ 000 - 1\ 065\ 600 = 44\ 400$

La société X dispose alors de 44 400 pour gérer ses contrats et pour payer ses sinistres.

Deux situations peuvent arriver :

- 1)- s'il y a décès d'un assuré la première année, la société aura à payer 1 000 000 de francs alors qu'elle n'a que 44 400 F.
- 2)- le paiement des primes étant facultatif , il peut arriver que certains mauvais assurés arrêtent de payer, la société aurait alors perdu une partie des commissions versées et ne pourrait pas faire face à des engagements en cas de sinistre.

Pour éviter ce déséquilibre qui les menace constamment, les sociétés d'assurance pratiquant la vie ont pris les dispositions suivantes :

1°)- Une sélection médicale rigoureuse est effectuée au moment de la souscription du contrat, sélection permettant aux assureurs d'estimer la probabilité de vie des clients et d'appliquer en conséquence une surprime ou de les refuser si leur santé est précaire.

2°)- Pour qu'il n'y ait pas de rupture dans le paiement des primes, les assureurs pratiquent également une sélection économique qui donne la priorité aux personnes ayant des situations financières satisfaisantes : ainsi les citoyens endettés ne sont pas acceptés.

* Ces mesures ont permis aux sociétés d'assurance-vie non seulement d'ignorer le poids des intermédiaires dans leur gestion, mais de réaliser d'énormes bénéfices.

Les bénéfices étant constitués (dans l'exemple cité) des bénéfices de gestion lorsque la compagnie est bien organisée et des bénéfices de mortalité qui découlent de l'application d'une table de mortalité qui ne correspond pas à la situation des assurés de nos pays : ce qui entraîne une différence considérable entre le coût théorique de décès et le coût pratique de décès.

SOCIETES	PRIMES EMISES	COMMISIONS	COMMIS. P.E.	FRAIS GENERAUX	F G + C
C E A	14.825.941	5.414.615	36,6%	3.050.568	8.465.183
FONCIERE	310.200.733	56.383.019	18,2%	17.383.150	73.766.169
AGP	206.596.239	29.961.938	14,5%	14.791.103	44.753.041
PEARL	9.293.022	12.323.253	132,6%	-	12.323.253
MUTUELLE G.VIE	76.304.610	7.302.253	9%	20.111.854	27.414.107
AGF VIE	13.444.504	2.552.444	19%	2.038.782	4.591.226
THE CENTURY INS.	8.395.862	2.098.961	-	-	2.098.961
AGF IART	71.370.357	20.121.921	25%	38.722.851	58.844.772
PROVIDENCE	87.003.168	13.470.119	15,5%	867.945	14.338.064
CAA	5.758.812	1.439.701	25%	1.185.870	2.625.571
ENTENTES	1.149.493.565	140.726.462	12,3%	118.993.597	259.620.059
NATIONALE	51.440.221	-	-	17.378.287	17.378.287
AGS	199.099.981	8.959.783	4,5%	180.360.848	189.420.631
CSAR	882.021.639	118.962.353	13,5%	75.857.371	194.819.724
SONAM	752.263.159	75.997.180	10,1%	83.490.991	159.488.171
MUTUELLE AG SENE.	262.651.311	1.218.584	0,5%	39.133.253	40.351.837
CUA	42.547.220	12.588.357	29,6%	4.925.204	17.513.561
NEW HAMPSHIRE	41.108.882	9.953.379	24,2%	1.048.496	11.001.875
GARDIAN R.A.	112.276.183	27.952.146	24,9%	702.886	39.656.907
PRESERVATRICE	243.124.288	15.561.339	6,4%	66.734.241	82.295.580
GAN	35.112.826	4.524.874	12,9%	3.215.127	7.740.001
V CAPILLON VIE	14.915.838	724.959	4,9%	1.918.507	2.643.466
V. CAPILLON IART	155.267.719	18.098.659	11,7%	36.473.000	54.571.659
RHONE MEDITER.	7.500.347	1.262.448	16,9%	680.192	1.942.640
GROUPE DROUOT	401.257.062	96.630.339	24,1%	15.861.911	112.492.250
GAMAT	85.081.910	9.463.474	11,2%	4.749.423	14.212.897
MCA	4.257.151	-	-	4.197.881	4.197.881
GFA	34.607.531	11.436.648	33,1%	7.360.897	18.797.545
ST.PAUL FIRE	36.537.823	9.379.818	25,7%	2.946.909	12.326.727
	4.511.243.780	714.509.026		764.181.144	1.489.692.04

Montant : Commissions : 15,9% - 16%

PE

Commissions = 48%

FG + C

TABEAU N° 2 : VENTILATIONS DES COMMISSIONS PAR CATEGORIE

SOCIETES	AUTO	INCENDIE	VIE	MARITIMES	AUTRES TRANSPORTS	RISQUES DIVERS
C E A	-	-	-	5.414.615	-	-
FONCIERE	16.134.074	4.582.580	-	11.149.740	16.244.731	8.271.894
A G P	2.297.608	94 789	-	23.234.235	3.821.145	514.161
PEARL	-	12.323.253	-	-	-	-
MUTUELLE GIE	-	-	7.302.253	-	-	-
AGF VIE	-	-	2.552.444	-	-	-
CENTURY INS.	-	3.358.345	-	-	-	-
AGFIARD	502.399	2.297.830	-	10.840.405	996.979	5.484.308
PROVIDENCE	-	6.895.619	-	6.574.405	-	-
CAA	-	1.429.701	-	-	-	-
ENTENTE	76.092.823	14.972.277	-	6.121.532	1.091.492	42.448.316
NATIONALE	-	-	-	-	-	-
AGS	26.095.559	-	-	-	6.333	7.831.549
CSAR	64.504.331	26.134.259	-	10.053.241	-	18.270.522
SONAM	32.099.777	17.111.084	-	-	8.320.274	18.466.045
MUTUELLE AGS	-	1.218.584	-	-	-	-
CUA	-	12.588.357	-	-	-	-
VEN HAMPSHI.	1.118.314	8.208.594	-	220.121	51.000	35.350
GUARDOANR. I.	16.550.906	10.775.821	-	-	-	625.419
PRESERVAT.	2.041.191	9.208.895	-	8.276.301	-	2.030.952
GAN	-	25.188	-	1.826.666	-	2.993.945
V.CAPIL. I.A.	-	2.685.870	-	12.842.621	7.926.375	2.768.111
RHONE MEDI.	-	-	-	-	1.262.448	-
V.CAPIL. VIE	-	-	724.959	-	-	-
GROUPE D.	76.526.671	10.232.824	-	5.133.749	-	4.353.232
CAMAT	-	-	-	13.521.088	290.640	-
MCA	-	-	-	-	-	-
GFA	-	11.436.648	-	-	-	-
ST. PAUL F.	-	8.462.284	-	-	732.980	184.554
	313.963.655	158.052.802	10579656	115208834	40.744.397	105.891.894

Montant des commissions : 714.509.026
 Commissions aut/Montant des c. : 44%
 C-Incendie/Total : 22,2%
 C-Vie-Total : 1,5%
 Autres trans/Total : 5,7%
 Risques divers/Total : 14,9%
 Maritime/Total : 16,2%

TABLEAU III : PART DES COMPAGNIES SENEGALAISES DANS LES COMMISSIONS VERSEES AUX INTERMEDIAIRES

SOC.SENEG.	AUTO	INCENDIE	VIE	MARITIME	AUTRES.T.	RISQUES D.
ENTENTE	76.092.825	14.972.277	-	6.21.552	1.091.482	42.448.316
NATIONA.	-	-	-	-	-	-
AGS	26.095.559	-	-	-	6.333	7.831.549
CSAR	64.504.331	-	-	10.053.241	-	18.270.522
SONAM	32.059.777	17.111.084	-	-	8.320.274	18.466.045
MUTUELLE AGS	-	1.218.584	-	-	8.320.274	18.466.045
T O T A L	198.792.492	59.436.204	-	16.174.793	17.738.373	98.016.432
MONTANT TOTAL DES COMMISSI. EN 1977	313.963.655	158.052.802	10.579.656	115.208.834	40.744.397	105.891.894
TAUX DE COMMISSI.	63,4%	37,60x	-	14,1%	43,6%	82,6%

Sur le plan macroéconomique

Cette étude sera faite sur la base des états statistiques de la CICA de 1977 fournis par le ministère des finances. Grâce à ces données, nous allons dresser :

- 1) un tableau représentant la part des commissions dans les primes émises de l'ensemble des sociétés de la place, et la part des commissions dans les frais généraux.
- 2) un tableau de la répartition des commissions entre les différentes branches d'assurance.

Tableau I

. D'après ce tableau, 16% de la masse globale des primes émises et accessoires nettes d'annulations et d'impôt sont affectés au paiement des commissions. Ce qui traduit l'importance des apports des différents intermédiaires dans le portefeuille des sociétés d'assurance.

En effet les commissions sont fonction des primes émises, donc toute augmentation des commissions correspond à une augmentation plus grande des primes dans la mesure où les taux de commission sont stables. Si le montant des commissions est important cela signifie donc que l'apport des intermédiaires est considérables.

D'autre part les 16% des commissions représentent pour les sociétés d'assurances une diminution d'égale valeur de leur capacité à faire face à leurs engagements.

. La deuxième partie du tableau donne un support de 48%.
Donc 48% des charges des sociétés d'assurance représentent des commissions payées aux agents généraux et aux courtiers de la place.

On peut donc dire que les courtiers et les agents généraux d'assurance constituent des charges très lourdes pour les assureurs. Charges qu'il faut essayer de compresser.

En effet ces commissions ont comme effet induit une augmentation des primes d'assurance dans la mesure où les sociétés d'assurance pour équilibrer leurs contrats vont :

- soit gonfler les chargements afférents au calcul du taux de prime: $\text{Prime Brute} = \text{Prime pure} + \text{chargements}$.

La prime pure correspondant à la prime qui couvre exactement le risque et qui dans la branche automobile, découle des tarifs imposés par le ministère des finances.

- soit demander une augmentation des tarifs, en l'occurrence on peut citer l'augmentation des tarifs auto de janvier et la 2ème augmentation en août.

La victime de cette politique sera l'assuré qui aura des primes très élevées à payer.

Tableau II

1)- Ce tableau révèle qu'en 1977, 44% des commissions ont été versées en automobile, ce qui nous fait dire que les

courtiers et agents généraux d'assurance consacrent la majeure partie de leurs activités à faire de la production automobile; or en vérité l'automobile n'a pas besoin d'intermédiaires dans la mesure où l'assurance auto est une assurance obligatoire donc une assurance qui s'achète et non une assurance qui se vend comme l'assurance vie.

2)- Par contre l'assurance vie qui est le secteur à développer, ne représente que 1,5% des commissions. Les assureurs doivent donc trouver des moyens de promouvoir la branche. Par exemple : une sensibilisation de la masse soit par la publicité, soit par des conférences.

3)- En 1977, 22,2% des commissions ont été versées en incendie, donc après l'automobile, l'incendie prend la 2ème place, or l'incendie est un secteur à développer au niveau des agences et des courtiers d'assurance du fait de sa rentabilité : la fréquence des sinistres est faible. Et les risques incendie sont en général garantis en co-assurance. Le nombre de co-assureurs dépendant du plein de souscription de l'apériteur qui souscrit le contrat et des co-assureurs qui vont participer au règlement de sinistre en pourcentage du montant de la prime perçue.

4)- 16,2% sont affectés au transport maritime. C'est un taux faible qu'on pourrait augmenter en développant la production maritime.

5)- 15,7% affectés aux autres types de transports.

6)- 14,9% aux risques divers.

Ces résultats dénotent la prépondérance du risque automobile dans le portefeuille des intermédiaires et par conséquent, la prépondérance de ce même risque dans le portefeuille des sociétés. Ils montrent aussi le poids de ces intermédiaires sur les sociétés d'assurance.

Tableau III

D'après ce tableau, on sait que : La participation des sociétés sénégalaises dans les commissions auto est très importante. Elle représente 63,4% des commissions.

- La branche vie restant inexistante au niveau de ces intermédiaires ce qui constitue une lacune de nos sociétés.
- En incendie 37,6% des commissions relèvent des compagnies sénégalaises la majorité revenant aux étrangères.
- En maritime 14,1% seulement des commissions ont été versées par les sociétés nationales.
- Dans la branche "Autres Transports", la contribution des sociétés nationales dans les commissions est de 43,6%.
- Les commissions en risques divers étant en quasi-totalité versées par les sociétés sénégalaises.

Conclusion

Ce tableau reflète l'inexpérience de nos jeunes sociétés qui ignorent totalement la sélection des risques et se lancent dans l'assurance des mauvais risques, tels que : l'automobile, à l'inverse des sociétés étrangères qui consacrent la majeure

partie de leurs commissions à la production maritime, à la vie, à l'incendie qui sont à l'heure actuelle, les branches les plus bénéficiaires.

Compte tenu des résultats de ces tableaux, nous allons essayer de trouver des solutions aux différents problèmes posés. Problèmes se ramenant à un seul, à savoir : si oui ou non on doit supprimer les intermédiaires.

C O N C L U S I O N

~~-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-O-~~

Si au niveau microéconomique l'intervention des intermédiaires entraîne un déséquilibre technique des sociétés d'assurance dans certaines branches; au niveau macroéconomique, nous constatons que ces intermédiaires jouent un rôle non négligeable dans la production des sociétés d'assurance.

C'est pourquoi il serait maladroit de proposer la suppression de ces agents et courtiers sur le marché de l'assurance. Nous devons essayer de trouver des solutions aux problèmes qui se posent sur le marché sénégalais.

A)- Au niveau microéconomique

Les sociétés d'assurances pour résorber leur déséquilibre technique : ~~c'est-à-dire pour réduire leur probabilité de ruine~~ liée à l'existence de ces intermédiaires, sont appelées à adapter l'une des solutions suivantes :

1)- Augmenter leur chargement de sécurité ce qui va se traduire par une augmentation de la prime commerciale et par conséquent, une augmentation de leur résultat d'exploitation. En effet nous savons que :

C E G		
sinistres	!	primes
+	!	+
charges di- verses	!	produits financiers
+	!	
bénéfice	!	

et que toute augmentation des primes, ~~entraîne~~ une augmentation du montant du crédit donc une augmentation de la différence entre la somme des crédits et ~~la somme~~ des débits. Mais cette solution n'est pas la meilleure dans la mesure où les assureurs ne sont pas libres de fixer leur prime et même s'ils avaient cette liberté, une augmentation de primes aurait comme conséquence une baisse de la clientèle du fait de la situation concurrentielle du marché.

2)- La deuxième solution consisterait à augmenter les fonds propres. En effet d'après l'étude du bilan des sociétés d'assurance, nous constatons que toute augmentation des fonds propres entraîne une croissance des capitaux permanents et de ce fait un ~~un~~ accroissement du fond de roulement qui est égal à la Différence entre les capitaux permanents et les immobilisations. Ce fond de roulement pourra permettre aux sociétés d'assurance

d'amortir les pertes éventuelles. Mais cette solution a des inconvénients dans la mesure où elle entraîne un appauvrissement de la société, appauvrissement qui se manifeste par une baisse du ratio de solvabilité : capitaux propres
provision technique

. La meilleure solution serait pour les sociétés d'avoir des contrats de réassurance auprès de rassureurs solvables ou auprès des réassureurs qui, par le biais de la rétrocession, peuvent pulveriser le risque au niveau international et créer ainsi une solidarité internationale en cas de paiement de sinistres. Quel type de contrat doivent-elles souscrire ?

a)- s'il s'agit de jeunes sociétés d'assurance, il est souhaitable qu'elles prennent des traités en quote part; traités se traduisant par une cession importante des primes émises et par conséquent un partage de sort quasi équitable entre la société et son réassureur. Dans ces conditions, le réassureur est obligé de l'assister dans sa gestion.

b)- dans le cas où il s'agit de sociétés d'assurance ayant déjà quelques années d'expérience, il est recommandé qu'elles prennent un traité en excédent de plein qui leur permettrait d'homogénéiser leur portefeuille. Homogénéisation qui consistera à prendre une partie des risques dépassant le plein de conservation de la société.

En plus de ces 2 types de traité, il est nécessaire que les sociétés d'assurance souscrivent des traités ^{en} et excédent

de sinistre illimité par période "stoploss" qui a pour principe de désaisir l'assureur direct de l'ensemble des sinistres de l'année dépassant sa franchise / c'est-à-dire ses capacités financières.

B)- Au niveau macroéconomique

- La lecture du tableau III nous révèle que le marché sénégalais des assurances est constitué en majeure partie de sociétés étrangères, or on sait que la présence des sociétés étrangères dans le pays a comme effet un reflux de capitaux vers l'extérieur. Le pays ayant un pouvoir financier très limité comme tous les pays sous-développés, il lui est impossible d'envisager une nationalisation générale de toutes les sociétés étrangères. La seule solution adoptable dans le court terme serait alors d'instituer une loi obligeant les sociétés étrangères de travailler avec des intermédiaires de nationalité sénégalaises. Ainsi seulement une partie des surplus de ces sociétés pourra être retenue dans le pays.

- Au niveau de la production et de la gestion. Ce qui touche surtout les assureurs sénégalais, ce sont :

1) L'incompétence notoire du personnel de ces intermédiaires qui les oblige à superposer les frais de gestion des agents et courtiers aux frais de gestion de la société : En effet les intermédiaires jouent sur la rémunération de leur personnel pour spéculer sur la différence entre les commissions perçues et les

salaires payés; et pour y arriver ils engagent des employés incompetents et au salaire bas, ce qui pousse la société à faire en plus de son travail celui des intermédiaires.

2) La volonté tenace des agents et courtiers d'assurance à maximiser le volume de leur production, volonté qui les amène à ignorer totalement le principe de la sélection des risques et à se cantonner à la production automobile.

Comment enrayer ces problèmes ?

Pour commencer, nous préconisons la révision totale des commissions accordées, en affectant des taux très élevés aux bons risques, tels que les risques vie, incendie, maritime et en donnant des taux très faibles au risque automobile. ~~Il serait préférable même de supprimer les commissions en automobile, mais du fait de la situation concurrentielle du marché la présence des intermédiaires pourra éviter le monopole de cette branche par une seule société.~~

Cette mesure va encourager les intermédiaires à développer les autres branches.

Pour le problème de l'incompétence du personnel, des agents et courtiers d'assurance, il serait souhaitable que les assureurs de la place se solidarisent pour ouvrir un centre de perfectionnement ayant comme objectifs, la formation des vendeurs et employés des agences et entreprises de courtages chargés d'effectuer les travaux de gestion.

D'autre part, pour éviter les fraudes qui se passent au niveau des agences et des entreprises de courtages; les sociétés d'assurance doivent créer au niveau du siège un corps d'inspecteurs des agences et d'entreprises de courtage qui sera chargé de contrôler le travail de gestion des intermédiaires et ~~de~~ ^{pourront} se rendre sur les lieux de survenance des sinistres avant règlement.

— / — O M M A I R E
— o — o — o — o — o — o — o — o —

Remerciements	1
Introduction	2
<u>PREMIERE PARTIE : STATUT DES INTERMEDIAIRES</u>	10
A)- <u>Statut des Agents généraux</u>	11
. Conditions requises pour exercer la profession d'agent général	11
. Les rapports de l'agent avec la société	14
. Les rapports de l'agent avec les courtiers	20
. La rémunération de l'agent	21
B)- <u>Les statuts des courtiers d'assurance</u>	22
. Conditions requises pour exercer la profession de courtier	23
. Le rôle des courtiers d'assurance	24
. Les rapports courtiers et sociétés d'assurances ..	25
<u>DEUXIEME PARTIE : IMPACT DES INTERMEDIAIRES SUR LE MARCHE DES ASSURANCES</u>	27
A)- Impact sur le plan microéconomique	27
B)- Impact sur le plan macroéconomique	35
CONCLUSION GENERALE	39
- Solutions aux problèmes posés	43
S o m m a i r e	45