

CONFERENCE INTERAFRICAINNE  
DES MARCHES D'ASSURANCES  
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL  
DES ASSURANCES (IIA)



NOUVELLE COMPAGNIE  
AFRICAINNE DE REASSURANCE



## Mémoire de fin d'étude

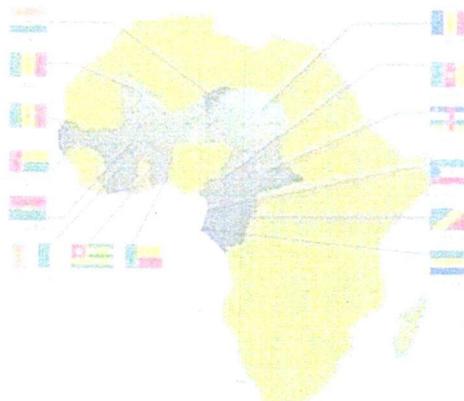
En vue de l'obtention du diplôme de Master Professionnel en Assurances (MPA)

(1<sup>ère</sup> promotion 2020-2022)

# COURTIERS DE REASSURANCE ET DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE : CAS DE NCARE

Présenté et soutenu par :  
Mlle DAGNOGO Foussiata

Sous la Direction de : M.  
Pacôme KOFFI  
Directeur Risques, Comptes  
et Sinistres



Yaoundé, Novembre 2022

**DEDICACES**

*A TOUTE MA FAMILLE POUR SON SOUTIEN  
PERMANENT*

## REMERCIEMENT

Je voudrais en ce moment précieux, où j'achève la rédaction de mon mémoire rendre grâce à ALLAH, qui dans son infinie bonté m'a fait grâce de ses bienfaits.

Je tiens particulièrement à souligner l'apport inestimable de mon pays la Côte d'Ivoire qui tout au long de ma scolarité a pourvu à mon instruction. Entre autres, que la Direction Nationale des Assurances à travers son Directeur M. Issouf TRAORE et tout son personnel en soit remerciée.

Mes sincères remerciements à Messieurs :

- ❖ Nazaire ABBEY, Directeur Général de NCARE pour m'avoir ouvert les portes de son entreprise et assuré un cadre idéal de travail.
- ❖ Pacôme KOFFI, Directeur des Risques, Comptes, et Sinistres de NCARE, qui a bien voulu encadrer ce modeste travail.
- ❖ Jean-Jacques TAHI, Directeur Technique de NCARE, pour sa disponibilité, ses conseils, ses observations sur ce travail.
- ❖ Souleymane DOUMBIA, Enseignant à l'université Felix Houphouët Boigny d'Abidjan, pour ses conseils et sa disponibilité à mon égard.
- ❖ Fabrice ABLEGUE, Commissaire Contrôleur en Chef à la CIMA, pour sa disponibilité et son apport à ce travail.
- ❖ Losseni SANGARE, Directeur Technique de la CICA-RE, pour ses conseils et ses explications sur le travail.
- ❖ Odon Bolarinwa KOUPAKI Directeur Général de l'IIA, au personnel, et au corps enseignant de cette prestigieuse école.
- ❖ Mes promotionnaires, et compatriotes, pour ces deux années de fraternité.

Enfin, je reste redevable envers tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail pour le temps accordé et les éclairages sur les thématiques abordées.

**LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

ASA-CI	: Association des Sociétés d'Assurances de Cote d'Ivoire
CA	: Chiffres d'Affaires
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances
CNPS	: Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CRCA	: Commission Régionale de Contrôle des Assurances
DG	: Directeur Général
DNA	: Direction Nationale des Assurances
FCFA	: Franc de la Communauté Financière Africaine
FGA	: Fonds de Garantie Automobile
IIA	: Institut International des Assurances
NCARE	: Nouvelle Compagnie Africaine de Réassurance
PCA	: Président du Conseil d'Administration
PMD	: Prime Minimum de Dépôt
RC PRO	: Responsabilité Civile Professionnelle
RCCM	: Registre du Commerce et du Crédit Mobilier

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : Tableau comparatif des commissions en assurances et des commissions moyennes payées par NCA-RE aux courtiers.....39

## LISTE DES FIGURES

### **Schémas**

Schéma 1 : Mécanisme d'intervention des courtiers de réassurance .....	18
Schéma 2 : mécanisme de la compensation.....	37

### **Graphiques**

Graphique 1 : courbe de l'évolution du chiffre d'affaires de NCARE de 2016 à 2020 .....	23
Graphique 2 : part des courtiers et cédantes toute zone dans l'évolution du CA de NCA-RE .....	25
Graphique 3 : part des courtiers et cédantes de la zone CIMA dans l'évolution du CA de NCARE .....	27
Graphique 4 : moyenne de la répartition du CA par réseau de Distribution de 2016 A 2020 .....	27
Graphique 5 : part des courtiers dans le total des arrières de NCARE de 2013 à 2021 .....	33

## RESUME

La présente étude contient une analyse de l'impact du courtage de réassurance sur le développement des compagnies de réassurance et des problèmes rencontrés qui pourraient entraver ce développement.

Pour la croissance de leurs affaires, les réassureurs peuvent traiter directement avec les compagnies d'assurance ou d'autres réassureurs (affaires directes) ou par le biais des intermédiaires, ces derniers étant un canal de distribution pour la réassurance notamment les courtiers de réassurance. Dans un contexte d'internationalisation du métier, l'importance du rôle du courtier de réassurance n'est plus à démontrer dans la relation entre réassureurs et cédantes.

Le courtage semble avoir pris une place importante dans le management stratégique et commerciale des compagnies de réassurance. Cela s'aperçoit aussi bien dans leur relation avec les compagnies d'assurance qu'avec d'autres réassureurs dans le cas des rétrocessions. Ce réseau de courtage est vu comme l'un des principaux moyens de développement du chiffre d'affaires des compagnies de réassurances dans la zone CIMA. En revanche, cela peut contribuer à créer une dépendance vis à vis de ces courtiers.

Dans cette étude, nous voulons analyser le rôle des courtiers de réassurance dans le développement des compagnies.

Cette dépendance des compagnies aux courtiers engendre des conséquences néfastes pour celles-ci notamment parce que le courtier est propriétaire de son portefeuille et qu'il peut le céder en toute indépendance à qui il veut, donc déplacer le portefeuille, suspendre ou même arrêter la collaboration.

Prenant donc conscience de ce pouvoir dont ils disposent, certains courtiers ont des pratiques allant à l'encontre des dispositions réglementaires et même des conventions qu'ils signent avec les compagnies. Il en est encore plus pour ces courtiers de réassurance dont l'activité n'est pas encore totalement encadrée par la CIMA.

Il est donc important de s'assurer que les courtiers soient dotés de compétences nécessaires et fassent preuve de niveau de soin et de due diligence requis, suivent des pratiques de gouvernance adéquates et dans le respect des conventions signées.

Pour être bénéfique et contribuer au développement, les réassureurs doivent jouer leur rôle en trouvant un équilibre entre les considérations commerciales, le respect des engagements par les courtiers. Mais aussi la CIMA doit encadrer de manière globale cette activité.

**ABSTRACT**

This study analyses the impact of reinsurance broking on the development of reinsurance companies and the problems encountered that could hamper this development.

To grow their business, reinsurers can deal directly with insurance companies or other reinsurers (direct business) or through intermediaries, the latter being a distribution channel for reinsurance, particularly reinsurance brokers. In a context of internationalisation of the business, the importance of the role of the reinsurance broker is no longer in question in the relationship between reinsurers and cedants.

The brokerage seems to have taken an important place in the strategic and commercial management of reinsurance companies. This can be seen both in their relationship with insurance companies and with other reinsurers in the case of retrocessions. This brokerage network is seen as one of the main means of developing the turnover of reinsurance companies in the CIMA zone. On the other hand, it may contribute to creating dependency on these brokers.

In this study, we want to analyse the role of reinsurance brokers in the development of companies.

This dependence of companies on brokers has negative consequences for them, particularly because the broker owns his portfolio and can independently transfer it to whomever he wishes, thus moving the portfolio, suspending or even stopping the collaboration.

Being aware of this power, some brokers have practices that go against the regulatory provisions and even the agreements they sign with the companies. This is even more true for those reinsurance brokers whose activity is not yet fully regulated by CIMA.

It is therefore important to ensure that brokers are equipped with the necessary skills and demonstrate the required level of care and due diligence, follow proper governance practices and respect the agreements signed.

To be beneficial and contribute to development, reinsurers must play their part by striking a balance between commercial considerations and the respect of commitments by brokers. But CIMA must also provide a global framework for this activity.

## SOMMAIRE

DEDICACES .....	i
REMERCIEMENT .....	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....	iii
LISTE DES TABLEAUX .....	iv
LISTE DES FIGURES .....	v
RESUME .....	vi
ABSTRACT.....	vii
SOMMAIRE.....	viii
INTRODUCTION GENERALE .....	1
<b>PARTIE I : LES INTERMEDIAIRES DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES ET L'IMPACT POSITIF DU COURTAGE DE REASSURANCE SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE DANS LA ZONE CIMA .....</b>	<b>6</b>
<b>CHAPITRE I : L'INTERMEDIATION DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES .9</b>	
SECTION I : LES AGENTS GENERAUX ET LES AUTRES INTERMEDIAIRES (MANDATAIRES NON SALARIES) .....	10
SECTION II : LES COURTIER D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE.....	13
<b>CHAPITRE II : L'IMPACT POSITIF DU COURTIER DANS LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE .....</b>	<b>22</b>
SECTION I : PRESENTATION DE LA NCARE .....	22
SECTION II : L'IMPACT DU COURTIER SUR L'EVOLUTION DU CHIFFRES D'AFFAIRES DE NCARE.....	25
<b>PARTIE II : L'IMPACT NEGATIF DES PROBLEMES RENCONTRES AVEC LES COURTIER SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE ET QUELQUES PISTES DE SOLUTION.....</b>	<b>29</b>
<b>CHAPITRE I : LES PROBLEMES RENCONTRES PAR LES REASSUREURS AVEC LES COURTIER DE REASSURANCE ET SES INCIDENCES.....</b>	<b>31</b>
SECTION I : LES PROBLEMES LIES AUX OPERATIONS FINANCIERES.....	31
SECTION II : LES PROBLEMES LORS DE LA SOUSCRIPTION .....	38
<b>CHAPITRE II : DES PROPOSITIONS DE SOLUTIONS POUR UN MEILLEUR ENCRADREMENT DU COURTAGE EN REASSURANCE .....</b>	<b>43</b>
SECTION I : LE ROLE DES REASSUREURS ET DES ASSUREURS .....	43
SECTION II : LE ROLE D'ENCRADREMENT PAR LA CIMA .....	48
CONCLUSION GENERALE.....	54
BIBLIOGRAPHIE.....	57
WEBOGRAPHIE .....	57
ANNEXES.....	59
TABLE DES MATIERES .....	66

**INTRODUCTION GENERALE**

La réassurance constitue un élément fondamental de la technique de l'assurance et le développement rapide de son chiffre d'affaires ces dernières années en souligne son rôle croissant. Selon JOSEPH HEMARD, l'assurance est « **une opération par laquelle une partie, l'assuré se fait promettre moyennant une rémunération, la prime ou cotisation, pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique.** »

L'assurance est basée sur l'aléa et les statistiques, dans son principe de fonctionnement. En d'autres termes, elle consiste à regrouper un ensemble de risques constitués par des personnes qui se cotisent des montants d'argent (prime ou cotisation) et forment une caisse, et c'est cette masse de prime qui sert à indemniser celles d'entre elles qui sont touchées par un sinistre.

Dans cette opération d'assurance, le prix de vente du produit d'assurance qui est la prime est fixé bien avant que la compagnie d'assurance ne connaisse ses coûts réels de production : c'est le principe de l'inversion du cycle de production.

Ce principe a tendance à rendre vulnérable le portefeuille de la compagnie aux écarts liés à la sinistralité.

Ainsi, pour corriger ces écarts, bien gérer ces risques et protéger leur portefeuille, les assureurs font appel à la réassurance.

La réassurance est l'opération par laquelle, l'assureur, seul responsable vis-à-vis de ses assurés, se garantit à son tour auprès d'une ou plusieurs sociétés appelées sociétés de réassurance pour une partie plus ou moins importante des risques pris en charge. On dit que la réassurance est l'assurance des sociétés d'assurance.

Cette technique permet à l'assureur de rendre plus homogène la communauté de risque qu'il conserve, d'augmenter ses capacités de souscription et lui faciliter l'accès à de

nouvelles branches ou à de nouveaux risques encore mal connus. Les réassureurs travaillent avec les sociétés d'assurance du monde entier.

Fondamentalement, il n'y a pas de réassurance sans assurance, ce qui signifie que les principes de fonctionnement de l'assurance sont directement applicables à la réassurance. Le portefeuille d'un réassureur est par conséquent soumis aux mêmes aléas que celui d'un assureur.

Par ailleurs, à son tour, le réassureur lui-même se réassure auprès d'un ou plusieurs autres réassureurs dans le cadre d'une opération de rétrocession pour protéger son portefeuille.

Dans toutes ces opérations évoquées à savoir : l'opération d'assurance, l'opération de réassurance et celle de la rétrocession, on a généralement l'intervention des intermédiaires d'assurance qui en assurent la distribution.

Malgré une diversification accrue de la distribution composée des affaires souscrites directement par les compagnies, des établissements financiers qui pratiquent la bancassurance, du réseau des intermédiaires, marqué, par des acteurs tels que les agents généraux, les mandataires non salariés, les courtiers ; dans une opération de rétrocession ou de réassurance, on ne retrouve que les courtiers comme intermédiaires appelés courtiers de réassurance.

Le courtier de réassurance est un intermédiaire qui met en relation une société d'assurance avec un ou plusieurs réassureurs, où un réassureur avec un ou plusieurs autres réassureurs. Son activité consiste contre rémunération (commissions) à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats ou à réaliser d'autres travaux avant, et après la conclusion desdits contrats.

Travaillant avec des compagnies d'assurance implantées partout dans le monde, les réassureurs ont besoin des courtiers pour vendre l'image de leurs sociétés dans les zones où ils ont difficilement accès à ces compagnies d'assurance.

Les courtiers de réassurance sont donc devenus des partenaires incontournables dans la politique des compagnies de réassurance pour le développement de leurs affaires.

Ainsi, même si l'apport des courtiers de réassurance s'avère incontournable dans la stratégie de développement des compagnies de réassurance, il faut néanmoins parvenir à optimiser certaines variables pour qu'il se révèle pleinement efficace :

- La trop grande dépendance du chiffre d'affaires de certaines compagnies à l'apport des courtiers qui les placent dans une position de vulnérabilité ;
- Des courtiers qui ont des comportements déviants qui peuvent impacter négativement le développement d'une compagnie
- Des compagnies qui n'arrivent pas à prendre des sanctions contre ces courtiers pour des raisons commerciales.

A cela, il faut ajouter l'absence d'encadrement globale de cette activité par le législateur CIMA. Même si par règlement en date 27 mars 2020<sup>1</sup> portant sur le respect des obligations réglementaires et contractuelles dans le cadre des opérations d'assurance, certaines dispositions ont été mises en place, force est de constater que ces dispositions ne touchent pas tous les aspects de cette activité.

Cette situation doit nécessiter une intervention plus large des organes de la CIMA soucieux du développement des compagnies de réassurance de la zone par la mise en place d'un cadre réglementaire.

---

<sup>1</sup> Voir en annexe

Il appartiendra également aux compagnies de réassurance elles-mêmes, en collaboration avec les compagnies d'assurances, d'assainir cette activité et ce dans leur intérêt.

C'est dans cette logique que le présent sujet « courtiers de réassurance et développement de la réassurance : cas de la NCARE » a été retenu pour apporter une valeur ajoutée à cette activité, mais précisément au marché.

Des lors, la question qui se pose est de savoir quelle est l'influence du courtier de réassurance sur le développement d'une compagnie de réassurance ?

Plusieurs interrogations ayant motivé le choix de ce thème, il serait intéressant qu'il permette de répondre aux préoccupations suivantes :

N'y a-t-il pas nécessité de la mise en place de dispositions réglementaires propres au courtage de réassurance au vu de son importance ?

Quels mécanismes ou stratégies mettre en œuvre par les compagnies de réassurance pour mettre fin aux comportements déviants des courtiers, tout en ne mettant pas à mal les relations commerciales avec ces derniers ?

Ce travail est guidé par la nécessité d'appréhender le rôle joué par ces courtiers sur le développement d'une compagnie, d'exposer certains problèmes posés par les courtiers, mais aussi de trouver des mécanismes ou solutions afin d'y remédier pour une parfaite collaboration entre les courtiers et les compagnies de réassurance.

La présente étude s'articulera à cet effet autour de deux parties : nous allons d'abord parler des intermédiaires du secteur des assurances de manière générale et de l'impact positif de ces courtiers de réassurance sur le développement de la réassurance en ayant comme base de données celle de la NCARE (PARTIE I). Ensuite, nous allons évoquer l'impact négatif des problèmes rencontrés par les réassureurs avec ces courtiers sur le développement de la réassurance et proposer des solutions (PARTIE II).

**PARTIE I : LES INTERMEDIAIRES DANS LE SECTEUR DES  
ASSURANCES ET L'IMPACT POSITIF DU COURTAGE DE  
REASSURANCE SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA  
REASSURANCE DANS LA ZONE CIMA**

Pour le développement de leurs affaires, les compagnies de réassurance à l'instar de celles des assurances procèdent par le placement des affaires directement avec leurs clients ou par le canal de distribution des intermédiaires.

Ces affaires directes correspondent aux contrats distribués directement par la compagnie. Elles consistent soit à rentrer en contact directement avec les compagnies d'assurances pour les opérations de réassurances soit à rentrer en contact avec un autre réassureur apériteur dans une opération de réassurance, ou même dans le cas d'une rétrocession.

En effet, la réassurance est un outil essentiel pour le développement de l'assurance en permettant aux entreprises d'assurance de limiter leurs risques majeurs, leur permettre d'avoir une capacité importante pour souscrire des risques importants ; et, par conséquent, de limiter également la volatilité de leurs résultats et leurs besoins en fonds propres.

De ce fait, les compagnies d'assurances vont élaborer, chaque début d'année, leur programme de réassurance et signer des traités. Pour les affaires qui ne rentrent pas dans le cadre de ces traités, elles vont rentrer en contact directement avec des réassureurs dans le cadre d'une réassurance facultative. Les réassureurs eux-mêmes, pour se protéger, ont recours à la rétrocession. Ils rentrent donc en contact directement avec d'autres réassureurs. Il faut noter que la rétrocession est une opération par laquelle un réassureur transfère à son tour les risques qu'il a réassurés à un autre réassureur.

Avant d'aller plus loin, il faut préciser que lorsqu'on parle d'affaires directes on parle de toutes les productions dont le portefeuille appartient exclusivement à la compagnie ; il s'agit de la production résultant de la distribution au sein des compagnies et les agents généraux en font partie. Cependant, même si pour l'instant, ces derniers ne travaillent pas encore avec les réassureurs, ils sont considérés comme des intermédiaires. C'est pour cela que nous allons développer cette notion dans ce titre.

Comme mentionné plus haut, en dehors de la possibilité de conclure les affaires directement, les compagnies ont recours à d'autres canaux de distribution, celui des intermédiaires.

---

Déjà présents au XIXème siècle, les intermédiaires d'assurance exercent une activité commerciale de distribution d'assurance ou de réassurance auprès de leurs clients, pour la souscription des contrats ou des traités.

En tant que distributeur d'assurance ou de réassurance, l'intermédiaire fournit des informations ou des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance afin de présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats, contribue à la bonne exécution une fois souscrit, en cas de sinistre notamment ou d'incident de prime. D'où l'importance de son rôle dans le développement d'une compagnie d'assurance et de réassurance.

Comment se présente l'intermédiation dans le secteur des assurances ? quel est l'impact du courtier dans le développement de la réassurance ? tels sont les deux chapitres que nous allons traiter successivement.

## CHAPITRE I : L'INTERMEDIATION DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES

Selon une définition habituelle, l'intermédiaire est celui qui reçoit la mission de « mettre en relation deux ou plusieurs personnes en vue de la conclusion d'une convention »<sup>2</sup>. Ce sont donc des canaux de distribution utilisés par les compagnies pour leurs Opérations. La notion d'intermédiaire dans le domaine des assurances cadre bien avec cette définition. Si le code des assurances CIMA<sup>3</sup> n'a pas donné une définition claire de l'intermédiaire dans le domaine des assurances, le code des assurances français, quant à lui, en a donné une définition claire ainsi que de celui de la distribution d'assurance.

En effet selon l'article L.511-1 III de ce code<sup>4</sup>, « est un intermédiaire d'assurance ou de réassurance toute personne physique ou morale autre qu'une entreprise d'assurance ou de réassurance et son personnel et autre qu'un intermédiaire à titre accessoire ; qui contre rémunération, accède à l'activité de distribution d'assurance ou de réassurance ou l'exerce ».

Le même article définit ce qu'il faut attendre par la distribution de l'assurance : « la distribution d'assurance ou de réassurance est l'activité qui consiste à fournir des recommandations sur des contrats d'assurance ou de réassurance, à présenter, proposer ou aider à conclure ces contrats ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion, ou à contribuer à leur gestion et à leur exécution, notamment en cas de sinistre ».

Même s'il n'a pas donné de définition claire de la notion d'intermédiaire, le Code des assurances CIMA a précisé les personnes habilitées pour la présentation des opérations d'assurances dont les intermédiaires en son article 501<sup>5</sup>. Il a aussi précisé les conditions d'honorabilité et de capacité pour l'exercice de la profession, ainsi que les modalités de contrôle dévolus principalement aux autorités nationales.

<sup>2</sup> G. CORNU, Vocabulaire juridique, 11<sup>ème</sup> édition, 2016, « intermédiaire », p.567.

<sup>3</sup> CODE des assurances CIMA, conférence interafricaine des marchés d'assurances

<sup>4</sup> L.511-1 III CODE DES ASSURANCES FRANCAIS

<sup>5</sup> Article 501 du CODE DES ASSURANCES CIMA

Nous allons mettre l'accent sur les intermédiaires qu'on retrouve fréquemment sur le marché.

Ces intermédiaires peuvent être classés en deux catégories. D'une part, celle des agents généraux et des mandataires non-salariés (SECTION I) et d'autre part, celle des courtiers (SECTION II).

## **SECTION I : LES AGENTS GENERAUX ET LES AUTRES INTERMEDIAIRES (MANDATAIRES NON SALARIES)**

On retrouve ces deux intermédiaires uniquement au niveau des compagnies d'assurance.

L'article 501 en ses points 2° et 4° parle des agents généraux et des mandataires non-salariés.

Avant de rentrer dans le vif du sujet, il convient pour nous de préciser, au vu de notre thème qui porte sur la réassurance, que jusqu'à aujourd'hui les réassureurs ne travaillent pas encore avec les agents généraux. Mais ces derniers faisant partie des intermédiaires qui travaillent déjà avec les assureurs, il nous a semblé évident d'évoquer cette notion dans notre mémoire.

### **PARAGRAPHE I : MANDATAIRES NON SALARIES**

Peuvent être considérés comme mandataires non-salariés des personnes physiques qui ne sont pas liées à la compagnie par un contrat de travail. Ces derniers sont habilités par le code CIMA qui les mentionne parmi les personnes compétentes à présenter les opérations dans le domaine des assurances.

Ils sont liés aux compagnies par une convention de collaboration et interviennent avec ou sans exclusivité moyennant commission.

Selon l'article 510<sup>6</sup>, les mandataires salariés doivent produire une carte professionnelle délivrée par le Ministre en charge du secteur des assurances. La validité de cette carte est limitée à deux ans renouvelables.

---

<sup>6</sup>Voir article 510 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

Leur agrément pour la présentation des produits d'assurance s'opère donc par la délivrance de cette carte professionnelle d'assurance.

Outre l'exigence d'avoir une carte professionnelle, l'article 515<sup>7</sup> subordonne l'entrée en fonction des mandataires non-salariés à deux conditions :

-soit à la possession d'un diplôme mentionné sur une liste fixée par la Commission de Contrôle après avis des instances professionnelles représentatives des entreprises d'assurance ainsi que de l'accomplissement d'un stage professionnel ;

-soit à l'exercice à temps complet pendant six mois au moins de fonctions relatives à la production ou à l'application de contrats d'assurances, dans les services intérieurs ou extérieurs d'une entreprise d'assurance, d'un courtier ou d'une société de courtage d'assurance, d'un agent général d'assurance, ainsi qu'à l'accomplissement d'un stage professionnel.

## PARAGRAPHE II : LES AGENTS GENERAUX

L'agent général d'assurance est un représentant de la compagnie d'assurance sur un territoire déterminé. Il est l'intermédiaire entre le public et la compagnie d'assurance qu'il représente et dont il engage la responsabilité conformément à un mandat, que l'on appelle traité de nomination<sup>8</sup>. Exerçant donc son activité dans le cadre d'un statut réglementaire, il représente la société dont il est mandataire et peut être mandataire également d'une ou plusieurs compagnies pour des branches différentes dans une circonscription territoriale. Il est intermédiaire entre les clients et l'entreprise et peut être responsable d'un point de vente. C'est un agent qui a pour principal rôle de mettre en relation le client et la compagnie et de mettre à la disposition de la compagnie son expertise, de faire de la prospection<sup>9</sup>. Pour bien l'appréhender, il convient de le présenter dans son statut et ses missions (A) ainsi que les conditions d'exercice et sa rémunération (B).

### A : STATUT ET MISSIONS DE L'AGENT GENERAL

Le code CIMA ne donne pas une définition de l'agent général, il exerce en tant que profession libérale et intervient en tant que mandataire d'une compagnie d'assurance qui

<sup>7</sup> Voir article 515 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

<sup>8</sup> Désigne le mandat qui régit, sans préjudice des dispositions légales et réglementaires de l'activité de l'agent et les modalités de sa rémunération

<sup>9</sup> Extrait du mémoire de Nzaba Mabila Guy Palmer sur « la contribution du réseau indirect dans le chiffre d'affaires et son influence sur développement des compagnies d'assurance au Congo ». p.11

peut lui apporter un appui technique, commercial et dans certains cas lui apporter une aide financière pour démarrer. L'agent général a pour missions :

- ❖ De conseiller les clients : en fonction des besoins et souhaits des clients, il fait un diagnostic et par la suite propose les garanties adéquates pour ces derniers ;
- ❖ Accompagner les clients de la signature du contrat au versement des indemnités en cas de sinistre ;
- ❖ Suivre les besoins des clients en fonction de l'évolution de leur situation personnelle ou professionnelle, et adapter en conséquence l'offre de produits d'assurance...

## **B : CONDITIONS D'EXERCICE ET MODE DE REMUNERATION**

Le code CIMA, n'a pas donné une définition de l'agent général, en revanche il a énuméré les conditions d'exercice de son activité et comment il est rémunéré.

En effet, selon l'article 506<sup>10</sup>, il est mis en place certaines conditions qu'un agent général doit satisfaire, ne peuvent donc exercer la profession d'agent général que ceux qui remplissent les conditions suivantes :

- Les conditions d'honorabilité, il s'agit essentiellement de certaines condamnations comme pour crime et délit, de faillite personnelle ou des mesures d'interdiction (pour escroquerie, détournement de bien, recel...), de destitution de fonction d'officier ministériel, des infractions à la législation ou à la réglementation des assurances ; toute personne qui fait l'objet de l'une de ces condamnations ne peut pas prétendre à l'exercice de l'activité d'agent général ;
- Les conditions de capacité, pour être agent General, il faut avoir la majorité légale dans l'Etat de présentation l'opération et être ressortissant d'un Etat membre de la CIMA<sup>11</sup>, aussi il faut avoir une capacité professionnelle justifiée soit par la possession d'un diplôme d'enseignement supérieur, soit par l'expérience professionnelle, soit par l'accomplissement d'un stage<sup>12</sup>;
- Les conditions de garantie financière, au sens de l'article 524<sup>13</sup>, tout comme le courtier, l'agent général doit avoir à tout moment une garantie financière qui ne peut être inférieur à 10 000 000 francs CFA et doit résulter d'un engagement de

<sup>10</sup> Voir article 506 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

<sup>11</sup> Voir article 508 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

<sup>12</sup> Voir article 514 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

<sup>13</sup> Voir article 524 DU CODE DES ASSURANCES CIMA

caution pris par un établissement de crédit habilité à cet effet ou une entreprise d'assurance agréée, elle ne peut en outre être inférieure au double du montant moyen mensuel des fonds perçus par l'agent. Son rôle est de protéger l'assuré, client de l'intermédiaire d'une non-restitution des fonds encaissés par l'intermédiaire d'assurance, lorsqu'ils sont destinés à être reversés. Sa rémunération est également basée sur les commissions qu'il perçoit.

## SECTION II : LES COURTIER D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

Tout comme l'agent général ou le mandataire non-salarié, le courtier est un intermédiaire d'assurance.

Qu'il soit un courtier en assurance c'est-à-dire mettant en relation uniquement les assurés avec les compagnies d'assurances ou qu'il soit un courtier de réassurance, qui met en relation uniquement les compagnies d'assurance avec les compagnies de réassurance, ou même qu'il soit un courtier mixte, qui réalise les deux activités, le courtier dans le domaine des assurances a essentiellement le même rôle. Il s'agit d'un commerçant personne physique ou morale inscrit au registre du commerce et du crédit mobilier<sup>14</sup> qui représente des clients pour le compte desquels il va rechercher auprès des compagnies d'assurances ou de réassurance, les garanties adaptées à leurs besoins et négocier les conditions de tarif en faisant jouer la concurrence.

Le courtier ne vend pas directement de contrats d'assurances à ses clients, il les aide à en acheter.

Il joue donc un rôle essentiel de conseils car il a une connaissance approfondie du marché.

Détenteur du portefeuille de ses clients contrairement à l'agent général dont le portefeuille appartient à la compagnie d'assurance, il va placer le risque paraissant le plus favorable pour son client auprès de l'assureur ou du réassureur qui offre les meilleures garanties aux meilleurs prix.

---

<sup>14</sup>RCCM conformément à l'organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA)

Ce rôle de conseil s'étend avant et après la signature du contrat de police ou il assiste l'assuré pour la mise en jeu des garanties souscrites en cas de réalisation d'un risque ainsi que pour le règlement des sinistres. De ce fait, il est mandataire de son client, l'assuré, et est responsable vis-à-vis de lui s'il commet une faute dans l'accomplissement de son mandat. C'est notamment le cas dans l'hypothèse où il ne déclarerait pas un sinistre.

Comment se présente l'activité du courtier d'assurance ? celle du courtier de réassurance ?

Nous allons plus détailler dans les deux paragraphes à suivre.

## PARAGRAPHE I : LE COURTIER D'ASSURANCE

On verra dans cette partie, la définition et caractéristique du courtage en assurance, et ensuite les conditions d'exercice de cette activité.

### A : DEFINITION ET CARACTERISTIQUES DU COURTAGES EN ASSURANCE

Le courtage constitue une espèce d'entremise entre le vendeur (l'assureur) et l'acheteur (l'assuré).

De ce fait, le courtage en assurance peut être perçu comme une forme d'intermédiation en assurance, laquelle « recouvre l'ensemble des procédés commerciaux permettant aux sociétés d'assurances de commercialiser leurs contrats et aux preneurs d'accéder à ces contrats<sup>15</sup> »

Par sa définition, un courtier d'assurance est « une personne physique ou morale admise à présenter des opérations d'assurance, dont l'activité consiste à mettre en relation des assureurs et des assurés en vue de la souscription de produits d'assurance selon le meilleur rapport qualité/prix<sup>16</sup> ».

Comme caractéristique de cette définition, on peut souligner, que le courtier est le mandataire de ses clients les assurés. A ce titre, le portefeuille clients lui appartient contrairement à l'agent général dont le portefeuille appartient à l'assureur.

---

<sup>15</sup>Ord. du roi du 09 janvier 1818 « portant fixation des cautionnements des agents de change et des courtiers »

<sup>16</sup>Manuel International de l'Assurance, p.352

Par ailleurs, c'est aussi un commerçant et chef d'entreprise qui est rémunéré à la commission, calculée en pourcentage de la prime ou cotisation d'assurance.

En Côte d'Ivoire, on ne dénombre pas moins de 223 sociétés de courtage.

Mais avant tout, l'exercice de l'activité de courtage doit obéir à certaines règles conformément au code CIMA.

## **B : CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PROFESSION DE COURTIER EN ASSURANCE**

Le courtier en assurance se distingue par son indépendance et l'intensité de son conseil. Ainsi, selon une jurisprudence<sup>17</sup>, le courtier « doit être un guide sûr et un conseiller expérimenté ».

Sa responsabilité est fondée donc en grande partie sur son respect des obligations d'information et de conseil et cela en raison de la complexité du domaine de l'assurance.

En effet, le besoin d'un recours au professionnel de l'assurance découle de l'aspect technique que revêt le droit des assurances.

Généralement, le contrat d'assurance est considéré comme un contrat technique souvent difficile à appréhender et aux prestations impalpables<sup>18</sup> pour des novices en la matière.

Le code des assurances CIMA a mis en place certaines dispositions pour l'exercice de la profession de courtier à l'instar de celles des agents généraux.

En effet, pour être habilité à exercer l'activité de courtage en assurance, il faut remplir certaines conditions à savoir :

- ❖ **Exigence d'un agrément**, l'article 530<sup>19</sup> du Code CIMA conditionne l'exercice de la profession de courtier l'obtention d'un agrément du Ministre en charge des assurances de l'Etat dans lequel l'autorisation est demandée.

<sup>17</sup> Cass.civ.1ere 10 nov.1964, n°62-13411, Bull.1964, n°493.

<sup>18</sup>BENTIN-LIARAS M., la protection par le droit des assurances, RGDA 2014, n°1.

- ❖ **Les conditions d'honorabilité**, comme pour les agents généraux, l'article 506<sup>20</sup> du Code CIMA précise que ne peuvent exercer la profession de courtier d'assurance les personnes ayant fait l'objet d'une condamnation pour crime ou délit ; les personnes ayant fait l'objet d'une mesure de faillite personnelle ou autre mesure d'interdiction relative au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises ; les personnes ayant fait l'objet d'une mesure de destitution de fonction ministérielle en vertu d'une décision de justice.

Ces interdictions peuvent également être prononcées par les tribunaux à l'encontre de toute personne condamnée pour infraction la législation ou à la réglementation des assurances.

- ❖ **Les conditions de capacité**, selon le code CIMA en son article 508<sup>21</sup>, pour être courtier d'assurance, il faut avoir la majorité légale dans l'Etat de présentation de l'opération ; être ressortissant d'un Etat membre de la CIMA ; remplir les conditions de capacité professionnelle ;
- ❖ **Conditions de garantie financière**, il s'agit pour le courtier ou la société de courtage de justifier d'une garantie financière égale au moins à la somme de 10 000 000 francs CFA au sens de l'article 524 du code CIMA.
- ❖ **Conditions d'assurance de responsabilité professionnelle**, à l'exception des autres intermédiaires d'assurance ou cela n'est pas exigé, le code prévoit en son article 537 que tout courtier ou société de courtage d'assurance doit être en mesure de justifier à tout moment de l'existence d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle (RC PRO).

Cette responsabilité civile protège les clients contre les éventuels dommages corporels ou matériels que la société de courtage est susceptible de leur causer au cours de

---

<sup>19</sup>Voir l'article 530 du CODE des ASSURANCES CIMA

<sup>20</sup>Voir l'article 506 du CODE des ASSURANCES CIMA

<sup>21</sup>Voir l'article 508 du CODE des ASSURANCES CIMA

l'exercice de son activité. Il convient de rappeler qu'en cas de défaut de conseil de la part d'un courtier par exemple, le client pourra se retourner contre lui pour demander le remboursement des dommages causés et c'est cette assurance qui prendra en charges les frais et paiera.

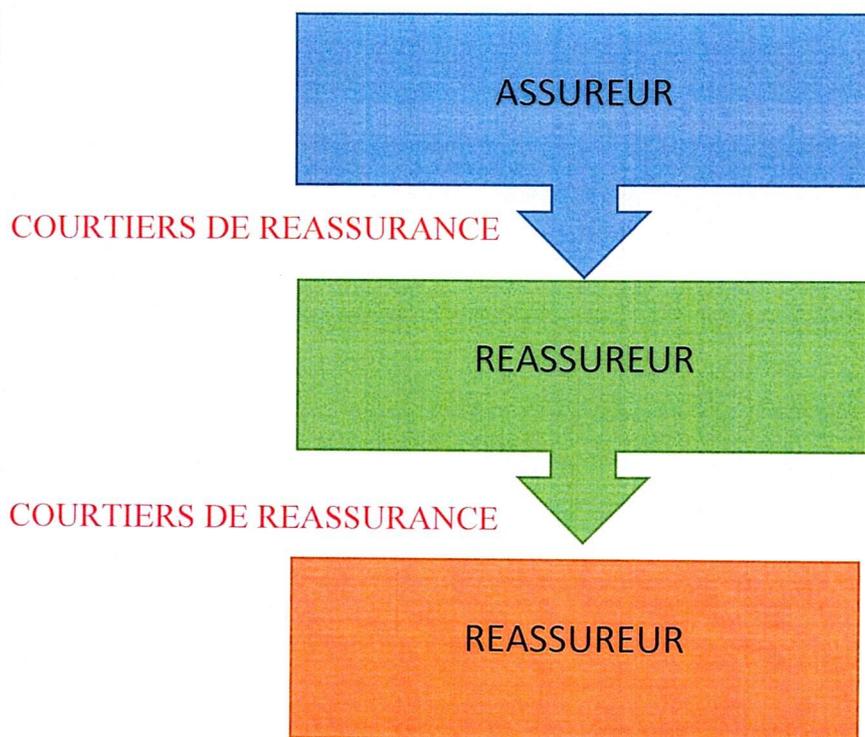
## PARAGRAPHE II : LE COURTIER DE REASSURANCE

Le courtage en réassurance s'est développé très récemment dans la zone CIMA contrairement au courtage en assurance.

A titre comparatif, en Côte d'Ivoire on peut compter 223 sociétés de courtage en assurance agréées alors que les sociétés de courtage en réassurance sont très peu nombreuses, on en dénombre 8 au total à savoir :

REINSURANCE SOLUTIONS, KLAPTON MANAGEMENT AFRICA, AFRICAN MUTUAL GLOBAL SERVICE (AMGS), WEST AFRICAN INSURANCE AND REINSURANCE BROKERS (WAIRB), UNIVERSAL BROKER REINSURANCE (UBR), ALTERNATIVE MILENIUM REINSURANCE (AMRe), CHEDID RE, SCA INTER ABIDJAN.

Qu'il soit courtier en assurance ou en réassurance, le courtier a le même rôle d'intermédiaire. Comme l'illustre le schéma ci-dessous.



### Schéma 1 : Mécanisme d'intervention des courtiers de réassurance

Le courtier de réassurance met en relation soit, une société d'assurance avec un ou plusieurs réassureurs, soit un réassureur avec un ou plusieurs autres réassureurs dans le cas d'une rétrocession, afin de permettre à ceux-ci de se prémunir contre les risques liés aux engagements pris, de garantir leur solvabilité ou d'augmenter leur capacité de souscription.

Comme le courtier d'assurance, le courtier de réassurance a pour mission d'aider son client à conclure des contrats de réassurance. Cependant il peut se distinguer du courtier d'assurance par le profil de ses interlocuteurs, car il intervient entre deux professionnels du risque en l'occurrence une société d'assurance et une société de réassurance ou entre deux sociétés de réassurance.

Le courtage en réassurance dans la zone CIMA obéit aux mêmes caractéristiques (A) que le courtage en assurance par sa définition mais avec quelques distinctions (B).

## **A : CARACTERISTIQUES DU COURTAGES EN REASSURANCE**

Le courtier de réassurance mandataire de ses clients, est un intermédiaire qui exerce ses activités de distribution en dehors de tout contrat d'agence exclusive ou de tout engagement juridique lui imposant de placer la totalité ou une partie de sa production auprès d'une entreprise de réassurance ou de plusieurs entreprises de réassurances.

Tout comme le courtier d'assurance, le courtier de réassurance est un commerçant.

Il doit, par conséquent procéder à son immatriculation au registre du commerce et du crédit mobilier (RCCM) et il est également rémunéré à la Commission.

Cette commission est généralement exprimée en pourcentage de la prime de réassurance et le niveau de la commission varie d'un traité à un autre en fonction de la taille de l'entreprise, de la nature du risque de la structure de la réassurance, il n'y a donc pas de taux fixe.

Outre cette commission, on a ce qu'il conviendrait d'appeler la sur commission dans le secteur de la réassurance, qui est définie comme une commission versée à un courtier pour un placement en rétrocession.

Eu égard à cette partie, on constate bien qu'il y n'a pas de différence entre le courtier en assurance et le courtier en réassurance par la définition et les caractéristiques de base, et par leur rôle.

Cependant, il y a une différence majeure qu'on retrouve au niveau de la réglementation que nous allons aborder dans la partie suivante.

## **B : LES POINTS DE DISTINCTION COURTAGES EN ASSURANCE ET COURTAGES EN REASSURANCE**

La conclusion des affaires en réassurance nécessite le plus souvent l'intervention des courtiers comme souligné dès le début de cette étude.

Contrairement au courtage en assurance régi par le code des assurances CIMA, le législateur<sup>22</sup> n'a pas consacré de dispositions spécifiques à toute l'activité du courtage de réassurance dans notre zone, sauf des exigences au niveau du paiement de la prime et des sinistres.

Dès lors, cette activité relève des dispositions relatives à toute société commerciale et des règles du mandat pour les courtiers voulant s'implanter dans une zone de l'espace CIMA. D'où l'exigence de son immatriculation au RCCM.

Une des conséquences de cette absence de dispositions relatives au courtage en réassurance est l'absence de contrôle de ces courtiers par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances<sup>23</sup> ainsi que par les contrôleurs des directions nationales des assurances.

Il va sans dire que c'est pour cette raison qu'ils ne sont pas obligés de procéder au cours de leur fonctionnement à l'établissement de certains états et compte courants<sup>24</sup> qu'impose le législateur aux courtiers d'assurance et dont les modèles sont contenus dans le code.

La CIMA a subordonné l'exercice du courtage en assurance à l'obtention d'un agrément, les courtiers de réassurance cependant ne sont pas soumis à cette obligation en l'absence de toutes dispositions.

Dans la pratique, lorsque qu'une société de courtage en réassurance veut s'installer, elle peut d'ores et déjà commencer à exercer son activité une fois son immatriculation effectuée.

De plus, les commissions des courtiers en assurances sont fixées par arrêté des ministres en charges des assurances des différents Etats membres, à l'exemple de celui de la Cote d'Ivoire datant de 1999<sup>25</sup> qui fixe des taux plancher et des taux plafond.

---

<sup>22</sup> Conseils des Ministres de la conférence, article 6 du traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats Africains.

<sup>23</sup> CRCA, organe régulateur de la CIMA, article 16, traité CIMA

<sup>24</sup> Voir article 559 du CODE des ASSURANCES

<sup>25</sup> Arrêté N°017/MEF/DGCPT/DA DU 29 JAN 1999 fixant les taux de rémunération des courtiers d'assurance et sociétés de courtage.

---

Tandis que pour les commissions des courtiers en réassurance il n'y a pas de taux fixe, le taux variant d'une affaire à une autre pour un même type de risque.

Il serait donc judicieux que la CIMA puisse s'intéresser dès maintenant à cette activité.

Les courtiers contribuent à la formation du chiffre d'affaires global du marché de la réassurance.

Les réassureurs sont appelés à travailler avec des courtiers installés partout pour avoir à des compagnies d'assurance installées dans ces zones. Il convient donc de voir l'impact de cette contribution sur le développement dudit marché.

## **CHAPITRE II : L'IMPACT POSITIF DU COURTIER DANS LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE**

Dans un contexte marqué par l'internationalisation du métier, l'importance du rôle des courtiers de réassurance n'est plus à démontrer, dans la relation entre réassureurs et cédantes.

Chaque compagnie de réassurance travaille avec un réseau de courtier.

Afin donc de voir leur impact sur le développement de la réassurance et comprendre la logique qui se cache derrière le chiffre d'affaires, il est important de mesurer leur part sur l'évolution du chiffre d'affaires en prenant le cas de la NOUVELLE COMPAGNIE AFRICAINE DE REASSURANCE (NCARE) (SECTION II) après avoir au préalable procédé à une brève présentation de cette entité (SECTION I).

### **SECTION I : PRESENTATION DE LA NCARE**

Dans cette partie, nous allons évoquer l'historique et faire une présentation de la NCARE (PARAGRAPHE I) et, ensuite, nous allons voir comment son chiffre d'affaires a évolué depuis sa création (PARAGAPHE II)

#### **PARAGRAPHE I : HISTORIQUE ET PRESENTATION DE LA COMPAGNIE**

Créée le 17 novembre 2012, LA NOUVELLE COMPAGNIE AFRICAINE DE REASSURANCE (NCARE) est une entreprise de droit national ivoirien ayant son siège à Abidjan et dont le capital est détenu par des sociétés d'assurances, un fonds d'investissement et des opérateurs économiques privés de plusieurs pays africains.

Le conseil d'administration est composé de 10 membres représentant :

- Sept (07) sociétés d'assurances ;
- Une (01) société de réassurance ;

- Un (01) fonds d'investissement ;
- Un (01) administrateur Directeur général.

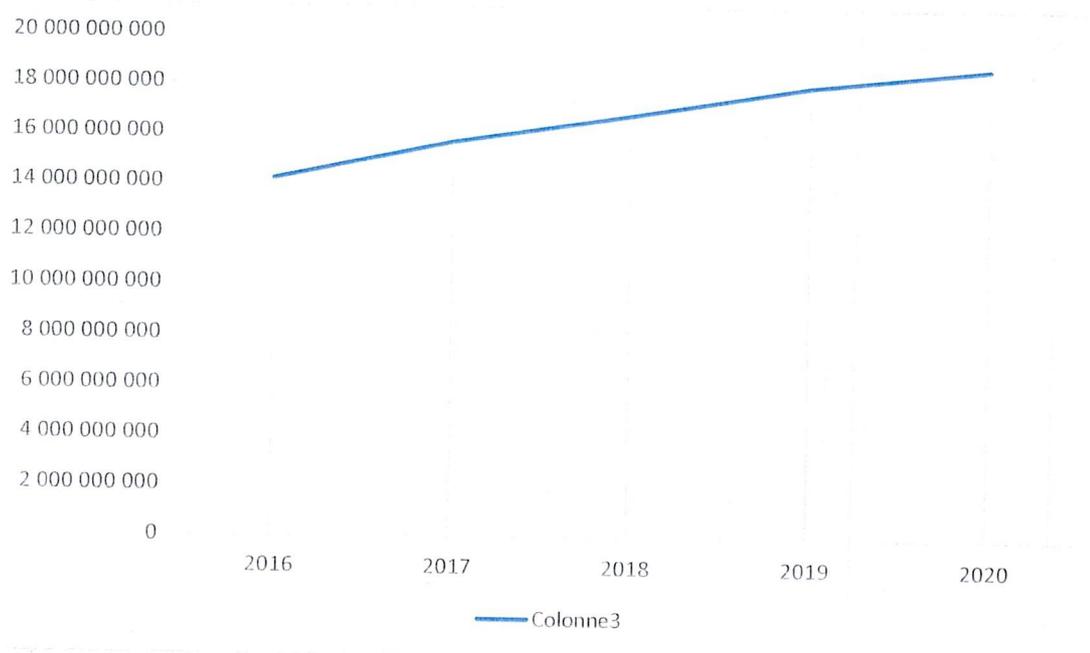
Elle a pour PCA M. Ibrahim KEITA et pour DG M. Nazaire ABBEY BLEKOU.

Avec au démarrage un capital de 7 000 000 000 FCFA, elle est passé en 2018 à un capital de plus de 10 909 037 000. Son objet social est constitué par les opérations de réassurance en Afrique, en Asie et au Moyen Orient.

Elle a obtenu son agrément de la CRCA<sup>26</sup> lors de 89ème session ordinaire du 23 au 28 octobre 2017 à Bamako sous le numéro 045/D/CIMA/CRCA/PDT/2017.

Depuis, sa création jusqu' aujourd'hui, son chiffre d'affaires n'a cessé de croitre comme pourra le témoigner le graphique du paragraphe suivant.

## PARAGRAPHE II : EVOLUTION DU CHIFFRES D'AFFAIRES DE NCARE



**Graphique 1 : courbe de l'évolution du chiffre d'affaires de NCARE de 2016 à 2020**

Source : direction technique

<sup>26</sup>Commission régionale de contrôle des assurances

Les données que nous avons permettent de faire une étude sur cinq ans, celle de 2016 à 2020.

Mais selon les informations reçues de la production de cette compagnie, le Chiffre d'affaires de cette période (2013 à 2015) à 2020 a toujours été en évolution.

On peut constater sur le graphique que de manière générale le chiffre d'affaires (CA) de NCARE connaît une croissance de 2016 à 2020 selon les données du service production.

Mais il faut également signaler que cette évolution est constatée depuis la création de la compagnie à savoir de 2013 à 2020.

Le chiffre d'affaires d'une société représente l'ensemble des ventes de cette société.

Dans l'activité de la réassurance, le chiffre d'affaires est constitué de toutes les sommes reçues par les compagnies de la part des cédantes et des courtiers au titre des primes.

Ce chiffre d'affaires, constitue l'un des leviers qui permet de savoir si une compagnie se développe.

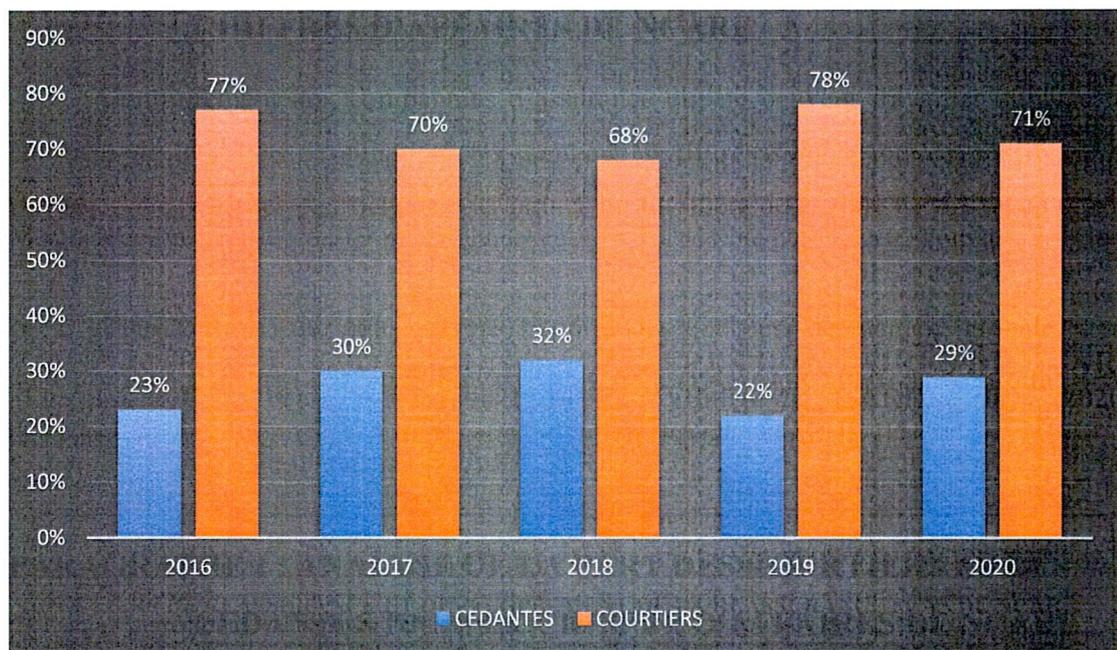
Au regard donc du secteur, le développement d'une compagnie est lié à l'évolution de son chiffre d'affaires. Nous avons vu que depuis sa création, le chiffre d'affaires de la NCARE avait toujours évolué, et cela grâce aux affaires directes et celles apportées par les courtiers. Il s'agit maintenant de voir la part des courtiers dans ce chiffre d'affaires pour se rendre compte de leur importance.

## SECTION II : L'IMPACT DU COURTIER SUR L'EVOLUTION DU CHIFFRES D'AFFAIRES DE NCARE

Contrairement aux compagnies d'assurance qui ne peuvent travailler qu'avec les courtiers de leur lieu de situation, les compagnies de réassurance ont la possibilité de travailler avec tous les courtiers de réassurance qu'ils soient de la zone CIMA ou en dehors de celle-ci.

Dans cette partie, nous verrons l'apport des courtiers de manière globale (toute zone confondue) dans l'évolution du CA de NCARE (PARAGRAPHE I) et ensuite la part des courtiers de la zone CIMA dans cette évolution (PARAGRAPHE II).

### PARAGRAPHE I : ANALYSE DE LA PART DES COURTIER ET DES CEDANTES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE NCARE



**Graphique 2 : part des courtiers et cédantes toute zone dans l'évolution du CA de  
NCARE**

Source : service études, statistique et communication de NCARE

Le chiffre d'affaires de NCARE est en parfaite croissance depuis sa création comme il a été déjà démontré.

Cette croissance du CA de NCARE est due aux affaires traitées directement avec les compagnies d'assurances, mais aussi et surtout aux affaires traitées avec l'intervention des courtiers de réassurance dont la part est très importante comme le montre le graphique.

En effet, depuis 2016, la part des courtiers de réassurance dans le CA de la compagnie est la plus élevée comparée à celle des affaires directes.

La tendance est une évolution en dent de scie, qui ne se traduit pas comme une diminution mais plutôt comme une simple variation.

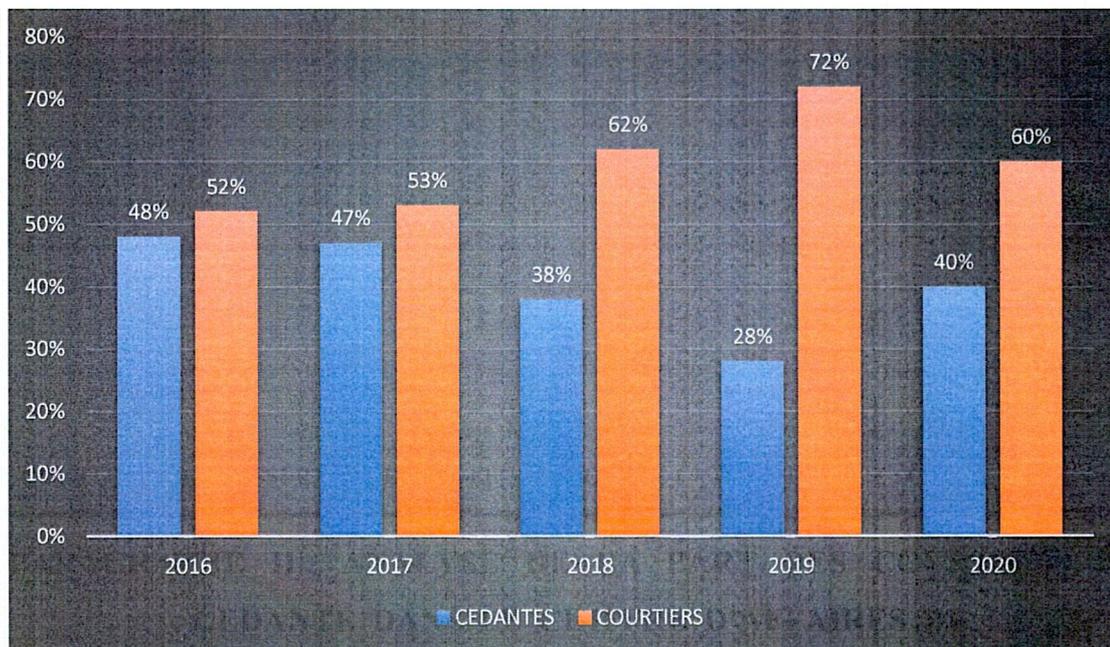
On peut voir que, quelle que soit l'année, la quasi-totalité du CA est apportée par les courtiers.

Le graphique ci-dessus nous montre une vision plus large sur l'influence du courtage dans le développement du CA. Comme nous pouvons l'observer, la proportion du courtage dans le CA de la compagnie tourne autour de 68% à 78%, ce qui est largement significatif. Par ailleurs, la compagnie est dépendante des courtiers à plus 72% en moyenne.

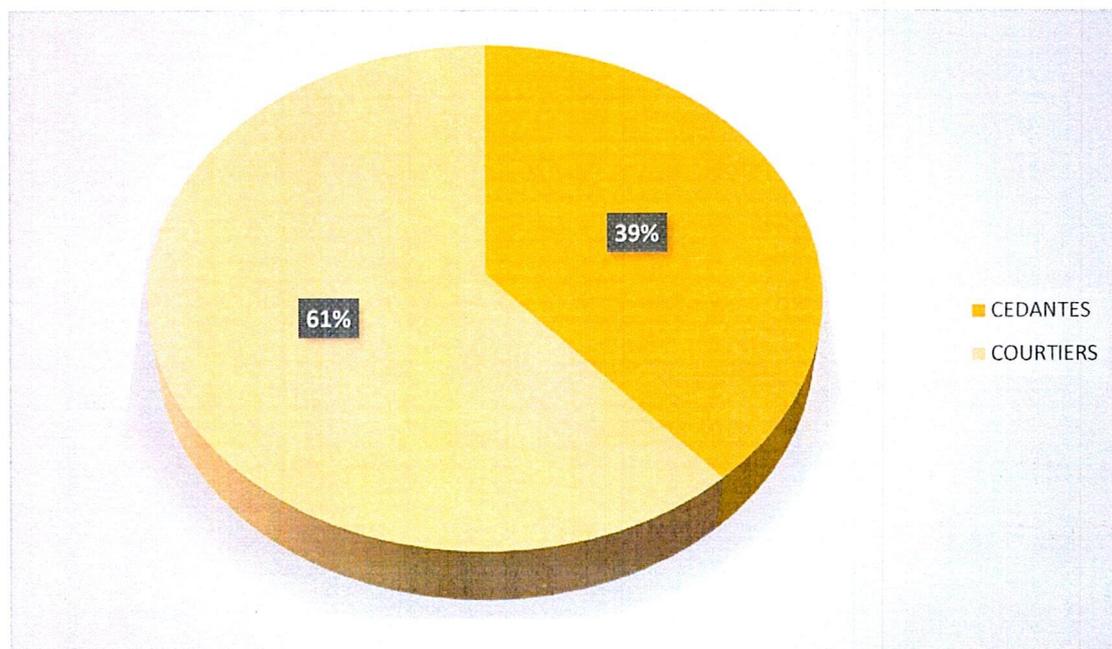
Le courtage semble donc avoir pris une grande place dans cette compagnie qui grâce à lui voit son CA croître de façon exponentielle.

En conséquence, le courtage demeure le réseau dominant par rapport aux affaires directes comme nous pouvons l'observer aussi au regard de son évolution représentée par l'histogramme. Cette force de vente du courtage ; est due aussi à l'idée que le courtage, en plus de ses missions déjà mentionnées, permet de faire connaître et vendre l'image de la compagnie auprès d'autres compagnies d'assurance, d'autres marchés du monde, faisant ainsi entrer de nouvelles affaires dans le portefeuille des compagnies.

## PARAGRAPHE II : ANALYSE DE LA PART DES COURTIER ET CEDANTE DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA ZONE CIMA DE NCA-RE



Graphique 3 : part des courtiers et cédantes dans l'évolution du CA zone CIMA de NCARE



Graphique 4 : moyenne de la répartition du CA par réseau de Distribution de 2016 A 2020

Source : service études, statistique et communication

Les graphiques 3 et 4 permettent de voir la proportion des courtiers de la zone CIMA dans le chiffre d'affaires de la compagnie.

On peut observer que lorsqu'on prend cette zone uniquement, la proportion des courtiers diminue et tourne autour de 61% en moyenne en lieu et place des 72% pris de manière générale. Il y a donc une légère augmentation des affaires directes une fois que l'on se retrouve dans la zone CIMA.

Une explication à cette diminution de la part des courtiers serait que, étant dans la même zone, la compagnie a plus de possibilité de négocier directement et facilement avec les compagnies d'assurance sans l'intermédiaire des courtiers.

Néanmoins, pris de manière globale ou pour la zone CIMA uniquement, le constat est le même, le CA de NCARE dépend fortement des affaires apportées par les courtiers, et c'est justement cette forte dépendance qui peut être source d'énormes problèmes.

**PARTIE II : L'IMPACT NEGATIF DES PROBLEMES RENCONTRES  
AVEC LES COURTIERIS SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA  
REASSURANCE ET QUELQUES PISTES DE SOLUTION**

Le courtage est comme nous l'avons dit précédemment, le réseau de distribution indirect sollicité par les compagnies de réassurance.

Au regard des données précédentes sur la compagnie NCARE, on constate une forte prédominance des courtiers dans les affaires de la compagnie. Forte dépendance du chiffre d'affaires qui peut la rendre fragile vis-à-vis de ces courtiers puisqu'il va sans dire que la survie de la compagnie dépendrait de ces derniers. Ce qui va mettre celle-ci dans une position de vulnérabilité du fait de sa dépendance même s'il est vrai que ces derniers contribuent fortement dans la réalisation du chiffre d'affaires globale comme déjà mentionné.

En effet, il est à constater que la compagnie connaît quelques difficultés dans ses relations d'affaires avec certains courtiers. Ceux-ci, conscients de leur contribution importante développent des comportements déviants qui, non seulement n'obéissent pas à la déontologie professionnelle mais ne facilitent pas non plus le bon fonctionnement de la compagnie. Surtout en l'absence d'encadrement du législateur CIMA.

En raison des considérations commerciales et de la concurrence, la compagnie est soumise à un dilemme, agir contre les courtiers qui posent des actes qui méritent des sanctions et prendre le risque de perdre certaines affaires, ou subir ces comportements qui peuvent être très néfastes avec les conséquences qui en découlent.

Il est à noter que de manière générale, la compagnie préfère éviter d'en arriver à des sanctions de peur que les courtiers retirent leurs affaires pour les replacer ailleurs.

Il convient, dans cette partie, d'exposer l'ensemble des problèmes posés par les courtiers qui peuvent impacter négativement le développement d'une compagnie (CHAPITRE I) et d'esquisser ensuite quelques solutions (CHAPITRE II).

## **CHAPITRE I : LES PROBLEMES RENCONTRES PAR LES REASSUREURS AVEC LES COURTIERIS DE REASSURANCE ET SES INCIDENCES**

Certains problèmes sont liés aux opérations financières. D'autres surviennent lors la souscription.

### **SECTION I : LES PROBLEMES LIES AUX OPERATIONS FINANCIERES**

Deux types de problèmes se rencontrent ici : les manquements liés au paiement de la prime d'une part, et des modalités de paiement qui ne sont pas favorables aux compagnies en quête de développement d'autre part.

#### **PARAGRAPHE I : LES MANQUEMENTS LIES AU PAIEMENT DE LA PRIME**

La prime d'assurance est la somme que paie le souscripteur d'un contrat à un assureur en échange des garanties définies. Lorsqu'une compagnie d'assurance cède une partie de ses risques à une société de réassurance, en échange, elle s'engage à verser à cette dernière une partie de sa prime d'assurance selon des modalités convenues et selon la forme de réassurance.

Le courtier de réassurance, intermédiaire dans cette opération est celui qui a la charge de reverser cette prime à la compagnie de réassurance.

Cependant, il s'avère que de nombreux courtiers ne satisfassent pas à cette exigence malgré les injonctions du règlement de 2020 contribuant ainsi à rendre le montant des impayés très élevés. Ce qui n'est pas sans conséquences.

## A : LES ARRIERES DE PRIME DES COURTIERES DE REASSURANCE

Malgré toutes les dispositions prises, les réassureurs de la zone restent toujours confrontés au phénomène des arriérés qui pose quant à lui le problème du respect des engagements. Pour pallier ce phénomène, le code Cima a mis en place des dispositions pour les compagnies d'assurance. En effet, en plus de l'article 13<sup>27</sup> du code CIMA qui interdit à une société d'assurance de renouveler un contrat dont la prime n'a pas été payée, le code a prévu des dispositions pour la réglementation des relations des compagnies d'assurance avec les intermédiaires afin de réduire les primes impayées. Ces dispositions concernent l'encaissement des primes, le reversement des primes<sup>28</sup>, jusqu'à l'exigence de compte courant.

Cependant, de telles dispositions ne s'appliquaient pas aux compagnies de réassurance, rendant ainsi difficile l'encadrement de ce phénomène pour ces derniers dont les courtiers retiennent les primes en espérant qu'il n'y ait pas de sinistre.

Pour palier donc à ce phénomène, il a été mis en place le règlement 001/R/CIMA/SG/2020 portant sur le respect des obligations réglementaires et contractuelles dans le cadre des opérations de réassurance.

Ce règlement stipule que les primes des affaires facultatives doivent être payées dans un délais de 60 jours au plus tard, à compter de la réception de l'accord du réassureur et que les primes provisionnelles et les primes minimales de dépôt (PMD) à leurs échéances pour les traités<sup>29</sup>.

Cependant, nous allons observer que cet article est loin d'être respecté par les courtiers rendant ainsi le stock des arriérés très élevés pour nos compagnies, notamment le cas de la NCARE.

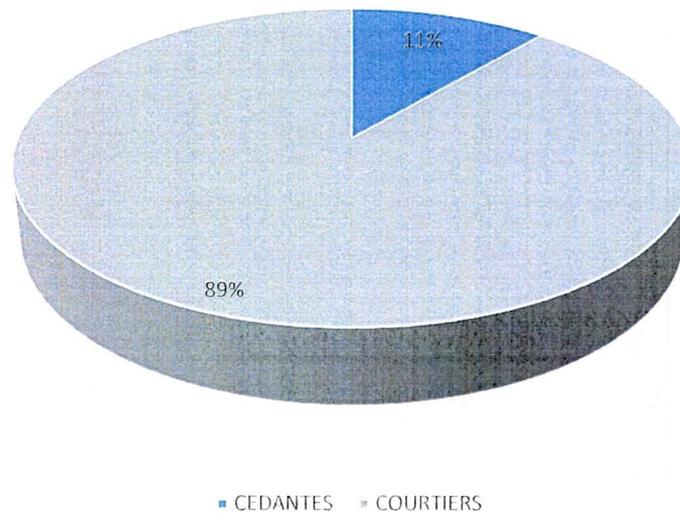
---

<sup>27</sup>Voir article 13 du CODE des ASSURANCES CIMA

<sup>28</sup>Voir article 542 du CODE des ASSURANCES CIMA

<sup>29</sup> Article 1 du règlement 001/R/CIMA/SG/2020

Le graphique suivant va nous permettre de voir et nous rendre compte de l'importance du pourcentage de ces courtiers de réassurance dans le stock des arriérés de prime de NCARE.



**Graphique 5 : part des courtiers dans le total des arriérés de NCARE de 2013 à 2021**

Source : Service Recouvrement NCARE

Ce graphique montre que 89% des arriérés de la NCARE sont dus par les courtiers à la compagnie contre 11% la part des cédantes s'agissant des affaires directes.

Ces arriérés concernent les exercices de depuis la création de la compagnie vue en 2022.

On se rend vite compte, de l'énorme différence qu'il peut y avoir dans le cas où la société traite directement avec les sociétés d'assurance et dans le cas où il y a intervention d'un courtier.

L'importance de ce stock a nécessité à NCARE la création d'un service de recouvrement.

Ces arriérés dont les montants sont colossaux concourent à créer beaucoup de problèmes aux compagnies. Il convient, par conséquent de voir leurs incidences.

## **B : LES INCIDENCES DES ARRIERES SUR LA COMPAGNIE**

Les impayés peuvent entraîner certaines conséquences que nous allons énumérer :

- Sur la trésorerie d'une compagnie en mettant en danger sa santé financière et, par conséquent l'impossibilité pour elle de faire face à ses engagements. Eu égard à tous les problèmes que cette situation a engendré au niveau des compagnies d'assurance, le code exige l'établissement par ces dernières d'un état qui ventile par exercice de souscription et par branche les primes arriérées pour un meilleur suivi, état qui n'est pas exigé pour les réassureurs.

Dans une opération de réassurance, il n'y a pas de commune mesure entre la prime que perçoit les réassureurs et les engagements qu'ils prennent. Ceux-ci comptent donc sur les primes des affaires sans sinistre pour pouvoir faire face aux affaires ou interviennent des sinistres. C'est le principe de la mutualisation.

En l'absence des primes, il sera difficile pour le réassureur de faire face à ses engagements. De telles incidences sur le plan technique ont pour conséquence également de ternir l'image des compagnies de réassurance.

- Sur le résultat net, Il est à noter, que les compagnies de réassurance sont soumises à des obligations relatives à la couverture des engagements règlementés et de marge de solvabilité suffisante<sup>30</sup>. Ainsi pour être à mesure de respecter ses engagements, la compagnie procède à des placements pour avoir des produits financiers, or en l'absence de prime il devient impossible de faire ces placements et de bénéficier de ces produits financiers qui viennent aussi améliorer le résultat. A NCARE, le stock des arriérés a occasionné la prise de mesures de la part du commissaire au compte, celle de provisionner une partie de ces créances, ce qui joue chaque année sur le résultat de la compagnie.

---

<sup>30</sup> Voir les articles 814, 815 et 816 du CODE CIMA

- Sur la production, le rôle de la compagnie étant d'offrir des capacités de souscription supplémentaire aux assureurs, elle peut voir cette capacité limitée, l'empêchant ainsi de pouvoir souscrire à de nouvelles affaires, ce qui aura un impact négatif sur son développement.

Par ailleurs, une autre conséquence du stock des arriérés est l'attribution des mauvaises notes du cabinet de notation GCR RATING<sup>31</sup> à la compagnie.

En effet, tout comme les compagnies d'assurance, les compagnies de réassurance font l'objet de notation des agences de notation financière. Ces agences se basent sur certains critères notamment le stock des arriérés pour attribuer de bonnes ou mauvaises notes aux compagnies.

Lorsque le stock des arriérés d'une compagnie est élevé, elle aura une mauvaise note ; ce qui va contribuer à ternir sa réputation. Or pour pouvoir tenir certaines affaires, il faut bénéficier d'une bonne notation, une mauvaise note pouvant provoquer la perte de ces affaires en question.

Dans le cas de la NCARE, ayant obtenu successivement des notes moins satisfaisantes, elle a subi d'énormes pertes en termes d'opportunité de nouvelles affaires, et développement.

## **PARAGRAPHE II : DES MODALITES DE PAIEMENT PEU FAVORABLES**

Certains courtiers ne procèdent pas directement au paiement des primes dans les délais fixés par le règlement comme cela devrait être. Ils utilisent des pratiques qui peuvent se révéler peu favorables pour la compagnie de réassurance. L'une de cette pratique souvent constatée réside dans la rétention des primes par les courtiers. De sorte qu'intervient un sinistre, il s'empresse de payer la prime espérant ainsi être couvert, chose que les compagnies acceptent souvent compte tenu de leur relation.

---

<sup>31</sup>GCR rating, agence de notation ouest africaine (à compléter)

Mais la pratique que nous allons aborder ici est celle de la compensation pour en comprendre d'abord le mécanisme (A) et, ensuite ses incidences (B).

## A : LE MECANISME DE LA COMPENSATION

La compensation est un instrument de simplification des paiements. Au lieu qu'il ait deux paiements croisés, il n'y en aura aucun ; mais les deux créanciers seront néanmoins satisfaits.

Elle obéit à certaines conditions à savoir :

- ✓ Des obligations réciproques (personnes respectivement créancières l'une de l'autre).
- ✓ Créances certaines, liquides, exigibles<sup>32</sup>
- ✓ La compensation ne doit pas être interdite par la loi, or en l'état actuel du code, il n'y a pas de telles dispositions.

Cette méthode est de plus en plus prisée par les courtiers de réassurance.

En effet, par la compensation, les différentes parties établissent une situation de leurs primes et sinistres et à la fin, le solde est payé.

On peut schématiser cette opération de la manière suivante :

Si nous avons par exemple, des arriérés de primes qu'un courtier de réassurance doit payer à la compagnie d'un montant de 20 000 000 FCFA, et qu'intervient un sinistre d'un montant de 30 000 000 FCFA que la compagnie doit payer au courtier, par le mécanisme de la compensation, la compagnie ne va payer que le solde à hauteur de 10 000 000 FCFA. Nous allons donc considérer qu'une partie des sinistres a été payée au travers du solde de l'opération de compensation.

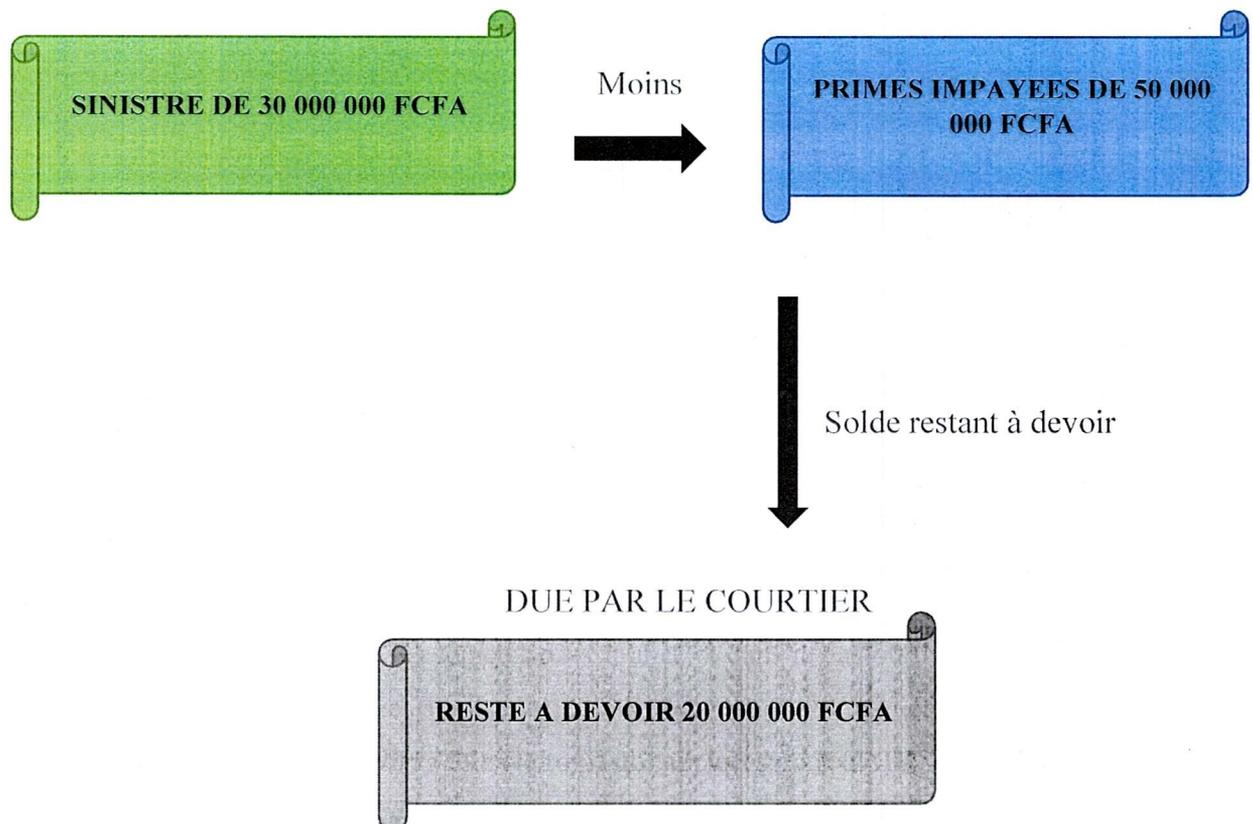
---

<sup>32</sup> Créance certaine est celle dont l'existence ne souffre d'aucune contestation, créance liquide signifie que son montant doit être déterminé, créance exigible signifie que la date à laquelle le remboursement doit être effectué est arrivé.

Si nous avons cependant, des primes impayées de 50 000 000 FCFA et qu'interviennent des sinistres d'un montant de 30 000 000 FCFA, la compagnie ne paiera rien car cela sera déduit du montant des primes qui lui sont dues, le courtier sera toujours débiteur de la compagnie à hauteur de 20 000 000 FCFA comme l'illustre le schéma ci-dessous.

DUE PAR LA COMPAGNIE

DUE PAR LE COURTIER



**Schéma 2 : mécanisme de la compensation**

A première vue, cette opération semble simple, cependant elle n'est pas encadrée par le législateur CIMA quant à savoir qui déclenche sa mise en œuvre et à quel moment. On se retrouve avec de nombreuses compensations déclenchées par les courtiers qui ont tout intérêt à retenir les primes, sans même l'avis des compagnies de réassurance qui n'ont d'autres choix que d'accepter cette méthode pour juste voir leurs stocks d'arriérés à la baisse. Et cela n'est pas sans incidences.

## **B : LES INCIDENCES DE LA COMPENSATION SUR LA COMPAGNIE**

L'un des principes de l'assurance et de la réassurance est de collecter les primes, faire des placements pour qu'au travers des produits financiers réalisés sur ces placements, le réassureur soit à même d'équilibrer ces résultats.

Ces produits financiers correspondent d'une manière générale aux intérêts générés par différents placements effectués avec les excédents de trésorerie des compagnies.

Il faut comprendre que pour qu'il y ait compensation, il faut au préalable que le courtier ait retenu la prime sans la payer à la compagnie au bon moment, c'est à dire avant tout sinistre. Cette rétention de prime jusqu'à ce que sinistre survienne, enlève aux réassureurs toute possibilité de faire des placements avec ladite prime, d'avoir ainsi des produits financiers. Ce qui constitue un manque à gagner énorme.

Cette méthode pour bien la comprendre, va dans la même logique que les arriérés donc peut avoir les mêmes incidences pour les compagnies déjà mentionné plus haut.

En dehors des problèmes liés aux opérations financières, d'autres surviennent lors de la souscription.

## **SECTION II : LES PROBLEMES LORS DE LA SOUSCRIPTION**

Lors de la souscription des affaires par l'intermédiaire des courtiers, surviennent certains problèmes qu'il est nécessaire de soulever.

### **PARAGRAPHE I : LES MANQUEMENTS LIES A LA FIXATION DES TAUX DE COMMISSIONS**

Le mode de rémunération des courtiers de réassurance est la commission de courtage. Cette commission est reversée par le réassureur sur les primes encaissées grâce à l'activité réalisée par le courtier.

Dans le domaine des assurances, la commission de courtage est règlementée quant au moment du paiement, mais surtout demande que soit établi des planchers et des plafonds, ce qui permet de mieux l'encadrer. Or, au niveau de la réassurance, cette commission n'est pas encadrée. Nous allons voir pour quelques risques combien en moyenne la NCARE paie comme commission.

### **A : MOYENNE DES COMMISSIONS PAR BRANCHE A COMPARER AVEC CELLE DE L'ASSURANCE**

Nous allons ici prendre l'exemple des taux de commission de quelques branches, et comparer ces taux à ceux fixés en assurance pour les mêmes branches conformément à l'arrêté ministériel Ivoirien fixant les taux de commission des courtiers en assurance.

**Tableau 1 : Tableau comparatif des commissions en assurances et des commissions moyennes payées par NCA-RE aux courtiers**

<b>BRANCHE</b>	<b>ASSURANCES</b>	<b>REASSURANCE (NCA-RE) (MOYENNE)</b>
<b>AUTOMOBILE</b>	<b>10 à 20%</b>	<b>29%</b>
<b>INCENDIE</b>	<b>20 à 27%</b>	<b>28%</b>
<b>INDIVIDUELLE ACCIDENTS</b>	<b>20 à 24%</b>	<b>33%</b>
<b>RC</b>	<b>20 à 23%</b>	<b>27%</b>

**Source : service production**

Nous constatons que dans les branches ci-dessus présentées, la NCARE paie des commissions plus élevées que les taux de commissions fixés par arrêté ministériel<sup>33</sup> pour les compagnies d'assurance. Cela est tout à fait normale que le taux de commission en réassurance soit plus élevé que celui de l'assurance.

<sup>33</sup>Voir annexe

En revanche, ce qui est à déplorer c'est le fort niveau de la commission en réassurance.

En effet, ce qui pose véritablement un problème c'est la marge de commission que les courtiers ajoutent sur la commission des cédantes. En pratique, si la cédante fixe un taux de commission de 30% par exemple, si c'est une affaire directe, le réassureur ne paiera que ces 30% comme commission. En revanche, s'il y'a intervention d'un courtier, en plus de cette commission de la cédante, le réassureur doit payer celle des courtiers.

Cette marge des courtiers n'étant pas fixée par le législateur, les réassureurs se trouvent face à des marges très élevées qu'ils n'ont d'autres choix que d'accepter surtout en raison de la concurrence. Ce fort niveau de commission à des incidences sur le développement d'une compagnie.

## **B : LES INCIDENCES SUR LA COMPAGNIE**

En l'absence de tout encadrement, on assiste à nombreuses de dérive de la part des courtiers qui imposent des taux qui n'arrangent pas les compagnies.

En effet, compte tenu de cette insuffisance, les courtiers fixent des taux de commission très élevés en jouant le jeu de la concurrence empêchant ainsi les compagnies de pouvoir véritablement négocier.

Les commissions ainsi variables et sans limite imposées en quelque sorte aux compagnies de réassurance ont des impacts surtout sur le résultat net des compagnies.

Ces commissions, étant des charges pour les compagnies, elles vont venir donc en diminution du résultat de celle-ci, par conséquent impacter négativement son développement.

En dehors de ce problème de commission, on a d'autres problèmes lors des opérations de souscription.

## **PARAGRAPHE II : D'AUTRES PRATIQUES LORS DE LA SOUSCRIPTION**

En dehors des problèmes liés à la commission, d'autres manquements interviennent lors de la souscription. Il s'agit de certains courtiers qui modifie la police établie par la cédante, où qui établissent des polices dans d'autres langues que celle exigée par la CIMA.

### **A : MODIFICATION DE LA POLICE ETABLIE PAR LA CEDANTE**

Parmi les manquements constatés dans le comportement des courtiers de réassurance, il arrive que ces derniers modifient la police établie par la cédante avant de l'envoyer à la compagnie de réassurance.

En effet, la police<sup>34</sup> est établie par la cédante à savoir la compagnie d'assurance. Une fois établie, la police est transmise par le courtier au réassureur. Or les courtiers ne transmettent généralement pas la police originale, ils en font un résumé dans le slip<sup>35</sup>, et la police arrive au niveau des réassureurs avec des parties en moins qui peuvent soulever des problèmes en cas de réalisation d'un sinistre.

Ces modifications peuvent porter sur des parties importantes de la police, sur les garanties, et les exclusions par exemple.

Elles deviennent problématiques pour la compagnie lors de la survenance d'un sinistre. Mais pour maintenir leur relation, les compagnies ne tiennent pas rigueur à ce manquement même si elle est source de problème.

---

<sup>34</sup> Le contrat d'assurance

<sup>35</sup> Slip qui correspond à la note de couverture

## **B : ETABLISSEMENT DES POLICES EN ANGLAIS**

Le code CIMA en son article 7<sup>36</sup> exige que la police soit rédigée par écrit dans la ou les langues officielles de l'Etat membre de la CIMA en caractères apparents. Or de nombreux contrats d'assurance transmis par les courtiers sont rédigés en anglais, ce qui ne constitue pas une langue officielle de la zone. Même si cela n'a pas une grande incidence sur la compagnie, il n'en demeure pas moins être un manquement.

Nous venons de voir dans cette partie comment la forte dépendance aux courtiers peut mettre les compagnies de réassurance dans des difficultés, en prenant l'exemple de la NCARE, on peut supposer que cette situation puisse être transposée dans d'autres compagnies ayant les mêmes réalités.

Tous les manquements énumérés dans cette deuxième partie constituent des obstacles quotidiens auxquels la compagnie est confrontée. Cette dernière a du mal à prendre des mesures de sanctions contre ces courtiers qui constituent l'essentiel de son chiffre d'affaires.

Il faut croire que les dirigeants de la compagnie préfèrent privilégier le chiffre d'affaires réalisé par ces courtiers malgré leur connaissance des risques que cela comporte. Ils mettent en avant les relations qu'ils entretiennent avec ceux-ci de peur de voir leur relation de collaboration se détériorer après application des sanctions.

En effet, cette situation pourrait occasionner la suspension ou l'arrêt de la collaboration ou même le déplacement de leur portefeuille vers la concurrence.

On se rend donc compte, que de plus en plus, les compagnies sont impuissantes face aux courtiers qui dictent leur loi surtout en l'absence de toute législation du code CIMA. Il devient plus que nécessaire de trouver des solutions à tous ces problèmes énumérés pour un meilleur développement de la réassurance.

---

<sup>36</sup>Voir article 7 du code des assurances CIMA

## **CHAPITRE II : DES PROPOSITIONS DE SOLUTIONS POUR UN MEILLEUR ENCRADREMENT DU COURTAGE EN REASSURANCE**

Au regard de toutes les incidences liées à la dépendance aux courtiers de réassurance et à l'absence d'encadrement globale de cette activité que nous avons évoquées, il convient ici d'essayer d'apporter des solutions. Mais avant, il faut noter que tous ces manquements soulignés dans notre étude peuvent être imputables d'abord à la compagnie elle-même qui n'a pas mis l'accent sur les affaires directes comme sa politique de souscription ou qui ne fait pas preuve d'une certaine rigueur vis-à-vis des courtiers qui posent un problème, mais également à la CIMA qui n'a pas jugé bon pour le moment d'encadrer de manière plus large cette activité des courtiers en réassurance.

### **SECTION I : LE ROLE DES REASSUREURS ET DES ASSUREURS**

L'une des raisons pour laquelle les courtiers prennent de plus en plus de place est que les sociétés de courtage se positionnent aujourd'hui comme des spécialistes de certains risques donc ayant une bonne maîtrise de ces risques en question et aussi comme des développeurs de nouveaux produits. Il faudra par conséquent limiter la dépendance aux courtiers par une maîtrise de cet aspect, mais également par une solidarité entre assureurs et réassureurs.

#### **PARAGRAPHE I : DE LA NECESSITE DE MAITRISER LES RISQUES ET DE DEVELOPPER DE NOUVEAUX PRODUITS**

Les compagnies de réassurance doivent commencer par mieux maîtriser les risques qu'ils entendent souscrire et aussi chercher à développer de nouvelles offres de réassurance.

---

## **A : DE LA NECESSITE DE MAITRISER LES RISQUES**

L'une des solutions pour mettre un terme aux agissements indécents des courtiers serait que les réassureurs eux-mêmes arrivent à bien maîtriser les risques qui pourront rentrer dans leurs portefeuilles.

En effet, beaucoup de cédantes préfèrent confier leurs affaires aux courtiers à cause de l'une de leurs missions, en occurrence celle de conseils et d'assistance.

Les courtiers sont devenus des experts pour certains risques et donc plus apte à conseiller les cédantes à la recherche de la meilleure proposition.

Ils allègent par la même occasion certaines tâches aux assureurs qui choisissent donc de passer par eux. Il s'agit notamment des tâches comme l'élaboration des bordereaux, l'établissement des comptes de réassurance et tout ce qui concerne la réclamation en cas de survenance de sinistre.

Les réassureurs doivent alors proposer d'autres solutions pour que les cédantes puissent passer directement par eux. Des actes surtout pour alléger certaines tâches aux cédantes.

## **B : DE LA NECESSITE DEVELOPPER DE NOUVEAUX PRODUITS**

Dans une des parutions du journal en ligne l'ARGUS de l'assurance on pouvait lire : « la réduction de l'offre de réassurance contraint les courtiers spécialisés à élargir leurs gammes de services et à apporter des solutions techniques innovantes ».

Les courtiers interviennent donc de plus en plus dans le montage de nouvelles solutions de réassurance à la demande des cédantes, et aussi à la conception de nouveaux produits dont le besoin se fait sentir.

On constate alors la place de plus en plus importante que l'activité de courtage en réassurance prend au détriment des affaires directes. Il faut que les compagnies de réassurances anticipent et fassent preuve de volontarisme en innovant avec de nouvelles offres de réassurance à proposer aux cédantes face à leurs besoins.

## **PARAGRAPHE II : DE LA NECESSITE D'UNE SOLIDARITE ENTRE ASSUREURS ET REASSUREURS**

L'assainissement du secteur de la réassurance doit être l'affaire de tous les acteurs impliqués dans les opérations de réassurance notamment les cédantes et les réassureurs eux-mêmes.

Le développement de l'assurance et celui de la réassurance sont liés. Ces deux acteurs doivent, par conséquent, collaborer pour la survie de leurs activités.

Ils peuvent se servir de l'association qu'ils ont en commun dans les différents pays membres de la CIMA comme l'ASA-CI<sup>37</sup> en Côte d'Ivoire pour instaurer une certaine solidarité entre eux face aux agissements de ces courtiers. Car il y va de leurs intérêts à tous.

Quels sont le rôle et missions de cette association (A) et comment peut-elle servir à mettre en place cette solidarité bénéfique pour tous (B) ? nous répondrons successivement à ces deux questions.

### **A : L'ASSOCIATION DES SOCIETES D'ASSURANCES (ASA-CI) ET SES MISSIONS**

L'Association des sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire est une association des sociétés d'assurance opérant sur le territoire Ivoirien.

---

<sup>37</sup> Association des sociétés d'assurances de Côte d'Ivoire

Elle est composée à ce jour de 40 sociétés membres dont 30 compagnies d'assurance, 8 compagnies de réassurance, la CNPS<sup>38</sup> et le fonds de garantie automobile (FGA).

Elle a pour missions, entre autres, de représenter les intérêts de la profession auprès des interlocuteurs, publics et privés, nationaux et internationaux, et dans toutes les circonstances où une action commune serait jugée nécessaire.

Par ailleurs, elle est un outil de concertation avec les différents partenaires, et a vocation à proposer aux entreprises adhérentes des mesures pour faciliter la discussion et la solution de toutes les questions et les constatations qui pourraient surgir.

Elle pourrait être donc un excellent outil de dialogue entre assureurs et réassureurs sur la problématique des courtiers de réassurance.

## **B : MISE EN PLACE D'UN MECANISME DE SOLIDARITE ENTRE ASSUREURS ET REASSUREURS PAR LE BIAIS DE L'ASA-CI**

Comme nous l'avons mentionné, l'assainissement du marché des comportements déviants des courtiers de réassurance doit être l'affaire de tous les acteurs du secteur des assurances.

Les assureurs aussi doivent s'intéresser à cette question car leur développement dépend aussi de celle des réassureurs.

En effet, le réassureur est l'un des partenaires les plus importants de l'assureur puisque la réassurance est un outil efficace la réduction des risques auxquels la cédante est confrontée. Il est donc évident que la défaillance des réassureurs mettrait en péril les équilibres fondamentaux des assureurs.

---

<sup>38</sup> Caisse nationale de prévoyance sociale

Les compagnies peuvent, donc à travers une vision commune essayer de mettre un terme à des pratiques qui leur causent préjudice.

Ces compagnies, à savoir celles d'assurance et de réassurance, peuvent décider, par exemple à l'unanimité de se passer des services des courtiers ayant des antécédents de comportement préjudiciable.

Ainsi, les compagnies de réassurance peuvent décider de refuser les affaires qu'un courtier déplace chez un concurrent pour les replacer auprès d'un autre du fait de l'application de sanctions contre lui.

Dans cette même logique, les compagnies d'assurance devront refuser de confier leurs affaires à des courtiers qui sont réputés pour leurs comportements déviants.

Il faut donc que les compagnies, conscientes du mal qui mine le secteur, prennent une décision qui satisfasse tout le monde et qu'elles restent solidaires sur leur prise de position.

Ce travail d'assainissement ne sera possible qu'avec l'implication des associations des compagnies du secteur de la zone, comme l'ASA-CI. Elles doivent fédérer leur énergie contre les courtiers véreux en mettant en avant les affaires directes entre assureurs et réassureurs.

L'une des missions de ces associations étant aussi de réunir ses membres pour prendre les décisions adéquates dans l'intérêt du marché. Et qui dit développement de l'assurance dit également développement de la réassurance. Cette collaboration s'effectuera ainsi dans l'intérêt du marché.

L'objectif est que chaque partie soit gagnante au terme de cette concertation qui aura pour mission d'assainir le secteur pour un meilleur développement de la réassurance et, par ricochet, de l'assurance.

**D'autres solutions que les compagnies pourraient mettre en place au plan interne :**

- ✓ Chaque compagnie devrait mettre en place une procédure d'encaissement des primes et en assurer le suivi ;
- ✓ Subordonner le renouvellement des affaires aux paiements des primes et des soldes échus ;
- ✓ Signature de convention de collaboration avec tous les courtiers pour encadrer la relation commerciale et en assurer le suivi ;
- ✓ Faire des visites de marchés conjointes réassureurs et courtiers ponctuées par des séances de rapprochement de soldes ;
- ✓ Elaborer une matrice interne d'évaluation des courtiers (scoring) et orienter en conséquence les actions commerciales

En dehors du rôle que doivent jouer les réassureurs eux-mêmes, il faut également que la CIMA, à travers ses organes, législateur et régulateur, puissent également intervenir pour encadrer les comportements néfastes des courtiers de réassurance.

**SECTION II : LE ROLE D'ENCADREMENT DE LA CIMA PAR LA MISE EN PLACE DE DISPOSITIONS SPECIFIQUES**

L'assainissement de l'activité de courtage en réassurance peut résulter de réformes réglementaires globale en ce qui concerne les courtiers de la zone, mais aussi concernant les courtiers de réassurance étrangers.

Eu égard à tout ce qu'on a pu observer comme manquements de la part de ces courtiers de réassurance, il devient plus qu'impératif que la CIMA se penche sur cette activité, à l'instar de celle des courtiers d'assurance.

Cet encadrement plus que nécessaire doit se faire par une réforme globale de l'exercice de cette activité, de l'octroi au retrait de l'agrément. Elle permettra de subordonner l'exercice de l'activité de courtage en réassurance, par exemple, à l'obtention d'un agrément. Peu importe la zone du courtier.

Elle peut passer aussi par la fixation de taux de commission plancher et plafond, mais bien avant par l'exigence de bureaux de représentation pour les courtiers de la zone hors CIMA, mais aussi permettre que cette activité soit contrôlée par les contrôleurs CIMA ou ceux de la DNA.

### **PARAGRAPHE I : DE LA NECESSITE DE FIXER DES TAUX POUR LES COMMISSIONS ET D'IMPOSER DES BUREAUX DE REPRESENTATION POUR LES COURTIER HORS ZONE**

Très souvent, les réassureurs sont confrontés à des commissions de courtage très élevées qui viennent impacter négativement leur résultat.

Pour un meilleur développement de la réassurance, il faut que ces commissions soient réglementées. Mais pour que ces taux réglementés soient respectés par tous, il faut qu'il y ait une représentation des courtiers qui sont hors zone CIMA dans la zone avant qu'ils ne puissent réaliser des activités dans notre zone.

Cette représentation aura pour but de leur appliquer les mêmes règles qu'aux courtiers de la zone, notamment l'exigence de l'obtention d'un agrément.

### **A : IMPOSITION DE BUREAU DE REPRESENTATION POUR LES COURTIER ETRANGERS**

Pour un meilleur encadrement du comportement des courtiers de réassurance, la CIMA doit se pencher sur le cas des courtiers étrangers avec lesquels les compagnies de réassurance collaborent également.

Cet encadrement peut se faire à travers la nécessité d'imposer une représentation dans la zone pour ces courtiers désireux de collaborer avec les compagnies de notre zone.

Ces bureaux de représentation pourront, à terme, être soumis à l'obtention d'un agrément de la même manière que ceux de la zone CIMA seront soumis à cette exigence avant toute activité.

Il faut signaler que d'autres mesures concernant les courtiers de réassurance étrangers sont exécutées déjà dans d'autres pays, à l'instar de l'Algérie.

En effet, en application d'une ordonnance<sup>39</sup>, l'exercice du courtage de réassurance en Algérie par un courtier étranger est subordonné à l'obtention d'une autorisation délivrée par la commission de supervision des assurances algérienne.

Cette ordonnance, en son article 204<sup>40</sup>, mentionne que les courtiers de réassurance étrangers ne peuvent participer dans les traités ou cessions de réassurance des sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et des succursales de sociétés étrangères agréées en Algérie qu'après l'obtention d'une autorisation d'exercice sur le marché algérien des assurances délivrée par la commission de supervision des assurances et approuvé par arrêté du ministre chargé des finances.

Cet exemple peut servir à la CIMA pour pouvoir réguler cette activité.

L'objectif étant qu'au travers de la demande d'agrément, la CIMA puisse évaluer les courtiers qui sont aptes ou pas à exercer cette activité dans la zone et exercer par la suite un contrôle sur eux.

Par ailleurs, une fois l'agrément obtenu, ces courtiers étrangers agréés pourront être portés sur une liste établie par la CIMA et adressée aux sociétés d'assurance et de réassurance qui ne devront collaborer qu'avec les courtiers de cette liste.

En plus de l'exigence de l'obtention d'agrément pour les courtiers de la zone ainsi que par les courtiers étrangers, il faudra se pencher sur le problème des commissions.

---

<sup>39</sup>À voir en annexe

<sup>40</sup>Voir article 204 de l'ordonnance

## **B : LA FIXATION DE TAUX DE COMMISSION PLANCHER ET PLAFOND OU DE MARGE DE COMMISSION**

La question des commissions à payer aux courtiers de réassurance constitue un véritable problème pour les réassureurs qu'il urge de résoudre.

Au cours de cette étude, nous avons montré comment du fait de la concurrence et du manque d'encadrement, les courtiers de réassurance imposent des taux de commissions très élevés qui viennent négativement impacter le résultat des compagnies.

Pour donc favoriser un meilleur développement du secteur de la réassurance et éviter les abus de ces courtiers, il faudrait que le législateur puisse prendre des dispositions pour encadrer ces commissions, à l'image du cas des assurances où les taux sont fixés par le ministre en charge des assurances des Etats membres.

En effet, se servant de l'exemple des assurances, le législateur pourrait permettre la fixation de taux plancher et de taux plafond selon la branche d'assurance.

Les courtiers de réassurance et les sociétés de réassurances qui ne respecteraient pas ces taux devront payer une amende, à titre de sanction.

Ces limites vont permettre à l'entreprise de mieux évaluer ou analyser, pour chaque exercice, l'évolution de ses commissions, et faire des études comparatives, avec comme base, les taux qui seront fixés.

Par ailleurs, à défaut de fixer des taux plancher et plafond, il pourrait être institué une marge en fonction des frais d'acquisition de la cédante.

Le législateur pourra imposer que cette marge ne puisse pas dépasser un certain pourcentage au-delà des frais d'acquisition.

## **PARAGRAPHE II : DE LA NECESSITE D'UN SYSTEME JURIDIQUE SPECIFIQUE ET DE CONTROLE**

L'intervention du législateur CIMA pour mettre fin aux dérives de l'activité du courtage de réassurance doit se faire de manière totale. Cette activité nécessite le regard aussi bien du législateur, pour mettre la mise en place des dispositions réglementaires la concernant, mais aussi du choix de l'organe de contrôle qui aura la responsabilité de contrôler les acteurs de cette activité.

### **A : MISE EN PLACE DE DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES RELATIVES AU COURTAGES EN REASSURANCE**

Par décision du Conseil des Ministres, organe législateur de la CIMA du 09 avril 2015, il a été mis en place des dispositions pour réglementer l'activité de la réassurance. A la suite, par règlement en date du 27 mars 2020, elle a mis en place des dispositions réglementaires pour certains aspects de la réassurance. Ces dispositions touchent également l'activité des courtiers mais pas dans tous ses aspects.

Cette ambition, à notre avis, devrait se poursuivre par celle de la réglementation de l'activité tout entière de courtage en réassurance dont l'influence sur les compagnies de réassurance peut être désastreuse sans intervention.

S'il est bien vrai que le courtage en réassurance peut être un bon levier de développement pour ces compagnies, il soulève aujourd'hui beaucoup de problèmes pour ces dernières également ; ce qui va à l'encontre des objectifs de la CIMA.

En effet, l'un des objectifs de la CIMA, est de faciliter les conditions d'un développement sain et équilibré des entreprises d'assurance, comme le stipule l'article 1 du titre<sup>41</sup> du Code CIMA. Or, qui s'intéresse au développement d'assurance parle également de celui de réassurance. Par conséquent, cet objectif s'étend aussi à la réassurance.

---

<sup>41</sup>Voir article 1 TITRE I du CODE des ASSURANCES CIMA

Il devient donc plus que nécessaire que la CIMA puisse mettre en place des dispositions relatives aux courtiers de réassurance, comme elle l'a fait pour les courtiers d'assurance.

Ces dispositions, en plus des sanctions qu'elles pourront prévoir en cas de manquement, pourront également comporter des conditions d'exercice de cette activité, de capacité mais aussi l'exigence d'une RC professionnelle. Autrement dit, des dispositions qui concerne le début de cette activité, son fonctionnement et comment elle peut prendre fin.

## **B : DESIGNATION D'UN ORGANE DE CONTROLE**

Pour une meilleure efficacité de toutes les propositions de solution que nous avons suggérée au cours de cette étude, il faut qu'il soit désigné un organe de contrôle qui aura la charge de contrôler l'activité des courtiers de réassurance.

En plus de la mise en place des dispositions régissant cette activité, il faut designer un organe de supervision ou de régulation.

En effet, de manière pratique, le contrôle des courtiers d'assurance se fait par les contrôleurs des Directions Nationaux des assurances des différents Etats membres.

Se servant de cet exemple, la CIMA peut designer soit la commission régionale de contrôle des assurances (CRCA) qui est son organe régulateur, ou laisser cette tâche aux contrôleurs des différents DNA.

**CONCLUSION GENERALE**

Notre étude a porté sur **les courtiers de réassurance et développement de la réassurance : cas de la NCARE.**

D'entrée de jeu, nous avons constaté que les courtiers de réassurance avaient un impact positif sur l'évolution du Chiffre d'affaires de la NCARE. Cette constatation a pu permettre d'observer également que ce chiffre d'affaires de la compagnie dépend en majorité de l'apport de ces courtiers.

En effet, au cours de notre analyse, il a été démontré que la compagnie dépend en moyenne à 61% des courtiers dans le chiffre d'affaires CIMA et à 72% des courtiers dans le chiffre d'affaires global. Ces chiffres permettent de se rendre compte de l'impact que peuvent avoir les courtiers dans le développement d'une compagnie de réassurance.

En l'absence donc de dynamisme de la part des affaires directes dans le chiffre d'affaires, on assiste à une large ouverture de portes aux courtiers qui peuvent apporter leur expertise dans toutes les branches ou tout type de risque.

Toutefois, il ne fait pas l'ombre d'un doute que cette forte dépendance aux courtiers de réassurance de la compagnie l'expose à des risques imminents à cause des mauvaises pratiques dont font preuve certains courtiers.

Ces comportements sont de nature à mettre en mal le développement d'une compagnie car ils contribuent à rendre vulnérable cette dernière.

Il s'agit d'une très grande menace pour une compagnie qui souhaite garder son autonomie et éviter d'être victime des mauvaises pratiques imposées par certains courtiers mal intentionnés ou de certains caprices des courtiers menaçant même de déplacer le portefeuille en cas de sanction à leur encontre.

Face à ces agissements, les compagnies de réassurance exerçant sur le marché restent impuissantes.

Consciente donc de cette triste réalité, la CIMA soucieuse du développement de la réassurance de sa zone, devrait jouer un rôle primordial, à travers la mise place de dispositions règlementaires relatives à toute l'activité du courtage en réassurance.

Aussi, il faudra une volonté ferme des compagnies de réassurance de mettre fin à ces agissements qui, finalement, ont tendance à rendre l'activité des courtiers moins bénéfiques pour elles qu'avantageuse.

L'assainissement de ces comportements peu orthodoxes doit, par conséquent, être la préoccupation de tous les acteurs du marché qui doivent se mettre ensemble pour trouver un moyen d'éradiquer ces mauvaises habitudes.

Le rôle joué par chacune de ces entités permettra de palier les dangers liés aux manquements des courtiers qui menace le développement tant recherché de nos compagnies de réassurance.

Pour finir, il faut signaler qu'il ne s'agit pas d'être dans une politique de répression à tout va contre les courtiers de réassurance qui demeurent des partenaires importants au regard de leur apport considérable dans le chiffre d'affaires des compagnies.

Cependant, leur contribution importante dans le développement d'une compagnie de réassurance observée au cours de notre analyse, et les problèmes qu'ils peuvent occasionner qui sont de nature à impacter négativement ce développement, devraient inciter d'avantages le législateur CIMA à s'y intéresser.

\*

## BIBLIOGRAPHIE

- JEROME YEATMAN : Manuel International de l'Assurance, Economica, 2<sup>e</sup> édition, avril 2005
- GERARD CORNU, Vocabulaire juridique 12<sup>ème</sup> édition, janvier 2018
- Thèse Maïmouna Diarra, la distribution de l'assurance dans la zone CIMA, quels modèles pour demain ? 2011-2013
- CODE CIMA
- Journal L'Argus de l'assurance
- Cours réassurance SANGARE
- COURS CPP ABLEGUE
- Article Maud Bentin-Liaras : la protection par le droit des assurances

## WEBOGRAPHIE

- <https://cna.dz/acteur/courtiers-de-reassurance>
- <https://assurances.tresor.gouv.ci/Assur/WP-content>
- <https://www.argusdelassurance.com/actualites>
- [www.asaci.net](http://www.asaci.net)
-

**ANNEXES**

*Partie réglementaire*

Les modalités d'application du présent article sont fixées par arrêté du ministre chargé des finances.<sup>18</sup>

**Art 204 sexies. (Ajouté par l'art. 50 LFC 2010 et modifié par l'art 45 de la LF 2014)** – les courtiers de réassurance étrangers ne peuvent participer dans les traités ou cessions de réassurance des sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et des succursales de sociétés étrangères agréées en Algérie qu'après l'obtention d'une autorisation d'exercice sur le marché Algérien des assurances délivrée par la commission de supervision des assurances et approuvée par arrêté du ministre chargé des finances.

Les courtiers de réassurance étrangers ayant obtenu l'autorisation de la commission de supervision des assurances sont portés sur une liste établie par ladite commission et adressée aux sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et aux succursales de sociétés d'assurance étrangères agréées en Algérie

Les conditions et modalités d'application du présent article sont précisées par un arrêté du ministre chargé des finances.<sup>19</sup>

*✂ Art 204 sexies. (Ajouté par l'art. 50 LFC 2010) – les courtiers de réassurance étrangers ne peuvent participer dans les traités ou cessions de réassurance des sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et des succursales de sociétés étrangères agréées en Algérie qu'après l'obtention d'une autorisation d'exercice sur le marché Algérien des assurances délivrée par la commission de supervision des assurances et approuvée par décret exécutif.*

*Les courtiers de réassurance étrangers ayant obtenu l'autorisation de la commission de supervision des assurances sont portés sur une liste établie par ladite commission et adressée aux sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et aux succursales de sociétés d'assurance étrangères agréées en Algérie*

*Les conditions et modalités d'application du présent article sont précisées par un arrêté du ministre chargé des finances.*

**Art. 205.** Les sociétés d'assurance agréées peuvent pratiquer les opérations d'assurance directement et ou par le biais d'intermédiaires agréés. Toutefois, les mutuelles d'assurance agréées ne peuvent pas pratiquer les opérations d'assurance par le biais d'intermédiaires rémunérés.

**Art. 206.** Les opérations d'assurance que peuvent pratiquer les sociétés d'assurance agréées sont établies et codifiées par voie réglementaire.<sup>20</sup>

**Art. 207.** Les personnes ayant la qualité de résident en Algérie, ainsi que les biens et les risques qui y sont situés ou immatriculés, ne peuvent être assurés que par les sociétés d'assurance agréées.

**Art. 208. (modifié par l'art. 25 L 06-04)** – Il peut être institué à la charge des sociétés d'assurance agréées une cession obligatoire sur les risques à réassurer.

Le taux minimum, le bénéficiaire de cette cession ainsi que les conditions et les modalités d'application du présent article sont précisés par voie réglementaire.<sup>21</sup>

**Art 204 quinquies. (Ajouté par l'art. 24 L 06-04)** - L'ouverture en Algérie de bureaux de représentation des sociétés d'assurance et/ou de réassurance est soumise { l'obtention préalable d'une autorisation délivrée par le ministre chargé des finances.

Les sociétés d'assurance et de réassurance qui disposent de bureaux de représentation en activité sont tenues de régulariser leur situation, auprès du ministère des finances, dans un délai maximum d'une (1) année à compter de la date de publication de la présente loi au Journal officiel.

Les modalités d'application du présent article sont fixées par arrêté du ministre chargé des finances.<sup>18</sup>

**Art 204 sexies. (Ajouté par l'art. 50 LFC 2010 et modifié par l'art. 45 de la LF2014)** - les courtiers de réassurance étrangers ne peuvent participer dans les traités ou cessions de réassurance des sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et des succursales de sociétés étrangères agréées en Algérie qu'après l'obtention d'une autorisation d'exercice sur le marché Algérien des assurances délivrée par la commission de supervision des assurances et approuvée par arrêté du ministre chargé des finances.

Les courtiers de réassurance étrangers ayant obtenu l'autorisation de la commission de supervision des assurances sont portés sur une liste établie par ladite commission et adressée aux sociétés d'assurance et/ou de réassurance agréées et aux succursales de sociétés d'assurance étrangères agréées en Algérie

Les conditions et modalités d'application du présent article sont précisées par un arrêté du ministre chargé des finances.<sup>19</sup>

**Art. 205.** Les sociétés d'assurance agréées peuvent pratiquer les opérations d'assurance directement et ou par le biais d'intermédiaires agréés. Toutefois, les mutuelles d'assurance agréées ne peuvent pas pratiquer les opérations d'assurance par le biais d'intermédiaires rémunérés.

**Art. 206.** Les opérations d'assurance que peuvent pratiquer les sociétés d'assurance agréées sont établies et codifiées par voie réglementaire.<sup>20</sup>

**Art. 207.** Les personnes ayant la qualité de résident en Algérie, ainsi que les biens et les risques qui y sont situés ou immatriculés, ne peuvent être assurés que par les sociétés d'assurance agréées.

**Art. 208. (modifié par l'art. 25 L 06-04)** - Il peut être institué { la charge des sociétés d'assurance agréées une cession obligatoire sur les risques à réassurer.

Le taux minimum, le bénéficiaire de cette cession ainsi que les conditions et les modalités d'application du présent article sont précisés par voie réglementaire.<sup>21</sup>

*✕ Art. 208. (ancien, Ord 95-07) - Il est institué à la charge des sociétés d'assurance agréées une cession obligatoire sur les risques à réassurer.*

*Le taux minimum et le bénéficiaire de cette cession ainsi que les conditions et les modalités d'applications du présent article sont précisées par voie réglementaire.*

22

MINISTERE DE L'ECONOMIE  
ET DES FINANCES

REPUBLIQUE DE COTE D'IVOIRE  
Union - Discipline - Travail

Direction Générale de la Comptabilité  
Publique et du Trésor

Arrêté N° 017  
/MEF/DGCPT/DA du 29 JAN. 1999  
fixant les taux de rémunération des courtiers  
d'assurances et sociétés de courtage.

Le Ministre de l'Economie et des Finances

- VU le Traité du 10 juillet 1992 instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains ;
- VU le Code des Assurances de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance, Notamment en son article 544 alinéa 2 ;
- VU la loi 62-232 du 29 juin 1962 portant réglementation des organismes d'assurances de toute nature et de capitalisation et tendant à l'organisation de la profession d'assureur ;
- VU le décret 97-582 du 8 octobre 1997 modifiant le décret 92-115 du 16 mars 1992 portant organisation du Trésor et fixant les attributions du Directeur Général de la Comptabilité Publique et du Trésor ;
- VU le décret N° 98/PR-005 du 11 août 1998 modifiant le décret N° 96/PR-002 du 26/01/1996 portant nomination des membres du Gouvernement ;
- VU le décret 98-616 du 11 novembre 1998 portant organisation du Ministère de l'Economie et des Finances ;

ARRETE

Article 1<sup>er</sup> : Les taux minima et maxima des commissions servis aux sociétés de courtage et courtiers d'assurance sont fixés comme suit :

..

23

2/

RISQUES	TAUX PLANCHER	TAUX PLAFOND
Auto hors TPV	10 %	20 %
Auto TPV	8%	15%
Individuelle accidents	20 %	24 %
Maladie	10 %	15 %
Incendie/Multi risques	20 %	27 %
Risques techniques (BM,TRC,TRI,TRM, RCD, etc..)	15 %	18 %
Dommages aux biens (Vol, DDE, Bris de glace, etc..)	20 %	25 %
Responsabilité Civile Générale	20 %	23 %
Toutes facultés	15 %	21 %
Individuelle aviation	15 %	20 %
Plaisance	15 %	20 %
Corps maritime	15 %	18 %
RC.Armateur	15 %	17 %
Corps aérien	8 %	10 %

**Article 2 :** Le courtier et la société d'assurance qui ne respecteraient pas les taux fixés à l'article premier devront verser à titre d'amende à l'Etat, 10 % du montant respectivement de la commission due et de la prime due.

**Article 3 :** En cas de non-respect des taux fixés à l'article premier et sans préjudice du paiement de l'amende prévue à l'article 2, et des sanctions pouvant être infligées par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances, obligation sera faite à l'assuré, le cas échéant, de placer directement ou par l'entremise d'un autre courtier, le ou les risques concernés auprès d'une autre société d'assurance de son choix, dans un délai déterminé par la Direction des Assurances.

**Article 4 :** La société d'assurance en infraction est tenue de rembourser à l'assuré, la portion de prime ou de cotisation correspondant à la période restant à courir et de supporter l'écart de prime éventuel pouvant résulter du transfert du ou des risques.

**Article 5 :** Le Directeur des Assurances est chargé de l'application du présent arrêté qui prend effet à compter de sa date de signature et qui sera publié au Journal Officiel de la République de Côte d'Ivoire.

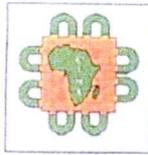
**Ampliations :**

- CAB/MEF
- DGCPT
- DA
- JORCI
- ASA-CI
- ANCAR-CI



Le Ministre de l'Economie et  
des Finances

*Niamien*  
**N'GORAN NIAMIEN**



# C I M A

CONFERENCE INTERAFRICAINNE  
DES MARCHES D'ASSURANCES

SECRETARIAT GENERAL

 CICA-RE

REGLEMENT D'APPLICATION n° 007 /R/CIMA/SG/2020. 22 MAI 2020  
PORTANT SUR LE RESPECT DES OBLIGATIONS REGLEMENTAIRES ET  
CONTRACTUELLES DANS LE CADRE DES OPERATIONS DE REASSURANCE. 4510

LE SECRETAIRE GENERAL DE LA CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES,

VU le Traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains, notamment en ses articles 31 et 39 ;

VU le code des assurances en ses articles 331-14, 331-15, 331-16, 331-17, 331-18 et 811 ;

VU le règlement n° 0001/CIMA/PCMA/CE/2016 du 03 avril 2010 complétant la liste des documents et registres comptables des organismes d'assurances et instituant des états de reporting spécifiques sur les opérations de réassurance ;

Considérant les Instructions du Conseil des ministres en sa session du 10 octobre 2019 ;

Considérant la nécessité d'assainir les comptes courants de réassurance et les relations entre les acteurs de la réassurance,

ARRETE :

Article 1<sup>er</sup> : les réassureurs et assureurs sont tenus de respecter scrupuleusement les obligations réglementaires et contractuelles. A cet effet, ils devront veiller à mettre en œuvre dans les délais prescrits ou convenus les dispositions suivantes :

Pour les affaires facultatives :

- établir et transmettre les bordereaux de placement dits bordereaux de cession primes au plus tard dans les trente (30) jours suivant l'accord de placement. Le réassureur est tenu de notifier à l'assureur son accord sur le contenu du bordereau ou de lui faire part de ses observations dans les 15 jours de la réception du bordereau ;
- payer sans délai au réassureur la prime nette du bordereau de cession primes et au plus tard dans les soixante (60) jours, à compter de la réception de l'accord du réassureur, sous réserve des dispositions prévues à l'article 13 du code des assurances, et de la circulaire N°002/CIMA/CRCA/PDT/2011 ;
- informer le réassureur dans les quinze (15) jours suivant la réception de la déclaration de l'assuré, des sinistres survenus ;
- notifier au réassureur dans un délai de quinze (15) jours toutes les évolutions survenues et ayant un impact sur l'évaluation du sinistre ;

IM. CIMA, AVENUE DE KERELLE, CENTRE-VILLE - B.P. 2750 - LIBREVILLE REPUBLIQUE GABONAISE TEL. : (241) 11 72 43 18  
E-mail : cima@cima-afrique.org - Site web : www.cima-afrique.org



### CONFERENCE INTERAFRICAIN DES MARCHES D'ASSURANCES

- transmettre les bordereaux de sinistres accompagnés des pièces justificatives nécessaires à l'étude du dossier par le réassureur. Le réassureur examine le dossier avec diligence. Il est tenu de payer les sinistres à l'assureur dans les trente (30) jours de la réception et de la validation des documents transmis ;
- communiquer au réassureur à la fin de chaque exercice, le montant individuel des provisions de sinistres constituées sur les affaires facultatives ;
- communiquer au réassureur une information complète sur les procédures de recours et lui transmettre tous les documents et informations permettant la mise à jour de son évaluation ;
- reverser, dans les 30 jours de l'encasement, toute somme perçue au titre des recours.

Pour les traités :

- établir les comptes courants selon les normes convenues et les transmettre dans les délais contractuels ;
- régler les primes provisionnelles et les primes minimales de dépôt à leurs échéances ;
- établir les comptes d'ajustement selon les normes convenues et les transmettre dans les délais contractuels ;
- payer les soldes des comptes techniques et/ou des notes de débit ou de crédit dans les délais contractuels ;
- payer les appels au comptant aux cédantes dans les délais contractuels.

Les obligations ci-dessus énumérées des assureurs et réassureurs incombent également aux courtiers lorsque les affaires ont été placées par leur intermédiaire.

Article 2 : le non-respect des dispositions ci-dessus est passible des sanctions prévues aux articles 312, 333-1-1, 333-1-2, 822, 823 et 824 du code des assurances.

Article 3 : le présent règlement d'application qui prend effet à compter de la date de sa signature, sera publié au Bulletin Officiel de la CIMA.

Fait à Libreville, le 27 MARS 2020

Le Secrétaire Général



Issifa NCHARE

## TABLE DES MATIERES

<b>DEDICACES</b> .....	<b>i</b>
<b>REMERCIEMENT</b> .....	<b>ii</b>
<b>LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS</b> .....	<b>iii</b>
<b>LISTE DES TABLEAUX</b> .....	<b>iv</b>
<b>LISTE DES FIGURES</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUME</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>SOMMAIRE</b> .....	<b>viii</b>
<b>INTRODUCTION GENERALE</b> .....	<b>1</b>
<b>PARTIE I : LES INTERMEDIAIRES DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES ET L'IMPACT POSITIF DU COURTAGE DE REASSURANCE SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE DANS LA ZONE CIMA</b> .....	<b>6</b>
<b>CHAPITRE I : L'INTERMEDIATION DANS LE SECTEUR DES ASSURANCES</b> .9	
<b>SECTION I : LES AGENTS GENERAUX ET LES AUTRES INTERMEDIAIRES (MANDATAIRES NON SALARIES)</b> .....	<b>10</b>
<b>PARAGRAPHE I : MANDATAIRES NON SALARIES</b> .....	<b>10</b>
<b>PARAGRAPHE II : LES AGENTS GENERAUX</b> .....	<b>11</b>
<b>A : STATUT ET MISSIONS DE L'AGENT GENERAL</b> .....	<b>11</b>
<b>B : CONDITIONS D'EXERCICE ET MODE DE REMUNERATION</b> .....	<b>12</b>
<b>SECTION II : LES COURTIER D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE</b> .....	<b>13</b>
<b>PARAGRAPHE I : LE COURTIER D'ASSURANCE</b> .....	<b>14</b>
<b>A : DEFINITION ET CARACTERISTIQUES DU COURTAGE EN ASSURANCE</b> .....	<b>14</b>
<b>B : CONDITIONS DE L'EXERCICE DE LA PROFESSION DE COURTIER EN ASSURANCE</b> .....	<b>15</b>

PARAGRAPHE II : LE COURTIER DE REASSURANCE .....	17
A : CARACTERISTIQUES DU COURTAGE EN REASSURANCE .....	19
B : LES POINTS DE DISTINCTION COURTAGE EN ASSURANCE ET COURTAGE EN REASSURANCE .....	19
<b>CHAPITRE II : L'IMPACT POSITIF DU COURTIER DANS LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE.....</b>	<b>22</b>
SECTION I : PRESENTATION DE LA NCARE .....	22
PARAGRAPHE I : HISTORIQUE ET PRESENTATION DE LA COMPAGNIE.....	22
PARAGRAPHE II : EVOLUTION DU CHIFFRES D'AFFAIRES DE NCARE.....	23
SECTION II : L'IMPACT DU COURTIER SUR L'EVOLUTION DU CHIFFRES D'AFFAIRES DE NCARE.....	25
PARAGRAPHE I : ANALYSE DE LA PART DES COURTIER ET DES CEDANTES DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE NCARE.....	25
PARAGRAPHE II : ANALYSE DE LA PART DES COURTIER ET CEDANTE DANS LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA ZONE CIMA DE NCA-RE .....	27
<b>PARTIE II : L'IMPACT NEGATIF DES PROBLEMES RENCONTRES AVEC LES COURTIER SUR LE DEVELOPPEMENT DE LA REASSURANCE ET QUELQUES PISTES DE SOLUTION.....</b>	<b>29</b>
<b>CHAPITRE I : LES PROBLEMES RENCONTRES PAR LES REASSUREURS AVEC LES COURTIER DE REASSURANCE ET SES INCIDENCES.....</b>	<b>31</b>
SECTION I : LES PROBLEMES LIES AUX OPERATIONS FINANCIERES.....	31
PARAGRAPHE I : LES MANQUEMENTS LIES AU PAIEMENT DE LA PRIME ...	31
A : LES ARRIERES DE PRIME DES COURTIER DE REASSURANCE .....	32
B : LES INCIDENCES DES ARRIERES SUR LA COMPAGNIE.....	34
PARAGRAPHE II : DES MODALITES DE PAIEMENT PEU FAVORABLES .....	35
A : LE MECANISME DE LA COMPENSATION .....	36
B : LES INCIDENCES DE LA COMPENSATION SUR LA COMPAGNIE.....	38
SECTION II : LES PROBLEMES LORS DE LA SOUSCRIPTION .....	38

PARAGRAPHE I : LES MANQUEMENTS LIES A LA FIXATION DES TAUX DE COMMISSIONS .....	38
A : MOYENNE DES COMMISSIONS PAR BRANCHE A COMPARER AVEC CELLE DE L'ASSURANCE.....	39
B : LES INCIDENCES SUR LA COMPAGNIE.....	40
PARAGRAPHE II : D'AUTRES PRATIQUES LORS DE LA SOUSCRIPTION .....	41
A : MODIFICATION DE LA POLICE ETABLIE PAR LA CEDANTE.....	41
B : ETABLISSEMENT DES POLICES EN ANGLAIS .....	42
<b>CHAPITRE II : DES PROPOSITIONS DE SOLUTIONS POUR UN MEILLEUR ENCRADREMENT DU COURTAGE EN REASSURANCE .....</b>	<b>43</b>
SECTION I : LE ROLE DES REASSUREURS ET DES ASSUREURS.....	43
PARAGRAPHE I : DE LA NECESSITE DE MAITRISER LES RISQUES ET DE DEVELOPPER DE NOUVEAUX PRODUITS.....	43
A : DE LA NECESSITE DE MAITRISER LES RISQUES.....	44
B : DE LA NECESSITE DEVELOPPER DE NOUVEAUX PRODUITS .....	44
PARAGRAPHE II : DE LA NECESSITE D'UNE SOLIDARITE ENTRE ASSUREURS ET REASSUREURS.....	45
A : L'ASSOCIATION DES SOCIETES D'ASSURANCES (ASA-CI) ET SES MISSIONS .....	45
B : MISE EN PLACE D'UN MECANISME DE SOLIDARITE ENTRE ASSUREURS ET REASSUREURS PAR LE BIAIS DE L'ASA-CI .....	46
SECTION II : LE ROLE D'ENCADREMENT PAR LA CIMA .....	48
PARAGRAPHE I : DE LA NECESSITE DE FIXER DES TAUX POUR LES COMMISSIONS ET D'IMPOSER DES BUREAUX DE REPRESENTATION POUR LES COURTIER HORS ZONE .....	49
A : IMPOSITION DE BUREAU DE REPRESENTATION POUR LES COURTIER ETRANGERS.....	49
B : LA FIXATION DE TAUX DE COMMISSION PLANCHER ET PLAFOND OU DE MARGE DE COMMISSION .....	51

PARAGRAPHE II : DE LA NECESSITE D'UN SYSTEME JURIDIQUE ET DE CONTROLE .....	52
A : MISE EN PLACE DE DISPOSITIONS REGLEMENTAIRES RELATIVES AU COURTAGE EN REASSURANCE .....	52
B : DESIGNATION D'UN ORGANE DE CONTROLE .....	53
<b>CONCLUSION GENERALE.....</b>	<b>54</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE.....</b>	<b>57</b>
<b>WEBOGRAPHIE .....</b>	<b>57</b>
<b>ANNEXES .....</b>	<b>59</b>
<b>TABLE DES MATIERES.....</b>	<b>66</b>