

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (I.I.A)  
BP. : 1575 – TELEX 8730 KN – Tél. 20.71.52. – Fax : 20.71.51  
E.mail : iia(a) syfed.cm.refer.org.  
YAOUNDE – CAMEROUN

## RAPPORT DE STAGE ET D'ETUDE

### Thème

**IMPLANTATION D'UNE NOUVELLE COMPAGNIE  
D'ASSURANCES DANS L'ESPACE CIMA  
CAS DE LA NIGERIEENNE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES  
« NIA »**

### Présenté par :

M. BALO MAMADOU DJIBRILLA  
M.S.T.A (Maîtrise en Sciences et techniques des assurances)  
1<sup>ère</sup> promotion : 1998 - 2000

### Sous la direction de :

M. MADE MARAFA  
DESA : 8<sup>ème</sup> promotion

## ERRATA

Page	lire	au lieu de
Sommaire	INTRODUCTION	de INRODUCTION
2 : 3 <sup>e</sup> ligne	02 janvier 2000	02 juin 2000
3 : II.2, 3 <sup>e</sup> ligne	Centre des Chèques Postaux	Compte Courant Postal
6 : III.2, avant dernière ligne	composé	composée
7 : III.2.24	Etablissement	Etablissent
13 : I.1), 2 <sup>e</sup> ligne	conduits	Conduit
16 : 1.2.1.2, 1 <sup>er</sup> paragraphe, dernière ligne	profit	profil
16 : 1.2.1.3, 1 <sup>er</sup> paragraphe, dernière ligne	fonds	fond
17 : 2 <sup>e</sup> paragraphe, 1 <sup>ère</sup> ligne	recourir	recouvrir
17 : 3 <sup>e</sup> paragraphe, avant dernière ligne	faite	Fait
17 : dernier paragraphe, 1 <sup>ère</sup> ligne	composée	Composées
17 : dernier paragraphe, avant dernière ligne	elle	Il
20 : 1.2.2.3), 2 <sup>e</sup> paragraphe, 1 <sup>ère</sup> ligne	conditions	Conductions
22 : 8 <sup>ème</sup> ligne	mêmes	même
22 : II.3), 5 <sup>e</sup> ligne	Eux-mêmes	Eux même
24 : II.5.1, 3 <sup>e</sup> ligne	Etat	état
27 : I.1.3), 3 <sup>e</sup> ligne	Quelle que	Quel que
28 : 2 <sup>e</sup> paragraphe, 2 <sup>e</sup> phrase	...une entreprise d'assurance est une entité productrice de service...	...l'une des caractéristiques... clientèle ».

## **DEDICACE**

Je dédie ce travail à :

- Feu mon père : Maître BALO MAMADOU rappelé à Dieu en 1993
- Ma mère qui n'a ménagé aucun effort pour nous voir réussir,
- Tous mes frères et sœurs pour tout ce qu'ils ont fait pour moi durant ma formation,
- Ma grand mère Hadjia BOULI dite GOGGO

**QUE DIEU NOUS LAISSE ENSEMBLE !**

**AMEN !**

## REMERCIEMENTS

*Mes sincères remerciements vont à :*

- Mon frère BALO M. KARIM de la Bank of Africa et les autres membres de la famille pour leur soutien inestimable,
- M. le Président Directeur Général de la NIA, l'ensemble du personnel pour toute leur disponibilité et leur franche collaboration, en particulier M.SALLA AMADOU,
- M. MADE MARAFA pour tous les conseils et encouragements,
- M. MOUSSA BALLA HAROUNA de l'OAPI (Yaoundé) pour tout ce qu'il a fait pour rendre notre séjour au Cameroun agréable,

Ainsi qu'à la Direction, aux étudiants et à tout le personnel de l'IIA pour tous ces moments inoubliables passés ensemble.

## ABREVIATIONS ET SIGLES

- ❖ NIA : la Nigérienne d'Assurances et de Réassurances
- ❖ UGAN : Union Générale Des Assurances Du Niger
- ❖ CAREN : Compagnie d'assurances et de réassurances du Niger
- ❖ SNAR – LEYMA : Société Nigérienne d'assurances et de réassurances - LEYMA
- ❖ CICA RE : Société de Réassurance des Etats membres de la CICA,
- ❖ AFRICA RE : Société de réassurance africaine,
- ❖ SEN-RE : Société Sénégalaise de Réassurance,
- ❖ SCOR RE : Société de réassurance française,
- ❖ CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
- ❖ IARDT : Incendie – Accidents - risques divers et transports
- ❖ R.C : Responsabilité Civile,
- ❖ IPP : Incapacité Permanente Partielle,
- ❖ ITT : I Incapacité Temporaire de Travail

# S O M M A I R E

## INTRODUCTION GENERALE

### 1<sup>ère</sup> partie

Organisation et Fonctionnement de l'Entreprise

INTRODUCTION

Section I – LA DIRECTION

Section II : LES SERVICES ADMINISTRATIFS

II1 – LE SERVICE DU PERSONNEL

II2 – LE SERVICE COMPTABILITE

Section III - LES SERVICES TECHNIQUES

III1 – LE SERVICE PRODUCTION

III 2 - LE SERVICE MALADIE

III 3 – LE SERVICE SINISTRE

III 4 – LE SERVICE REASSURANCE

### 2<sup>ème</sup> Partie

Thème d'étude : IMPLANTATION D'UNE NOUVELLE COMPAGNIE D'ASSURANCES  
DANS L'ESPACE CIMA : cas de la NIA

Introduction

**Chap. 1** : CADRE LEGISLATIF ET ENVIRONNEMENTAL

Section I : LEGISLATION ET REGLEMENTATION

I.1 LE DROIT COMMUN DES SOCIETES

I.2 LA REGLEMENTATION DES ENTREPRISES D'ASSURANCES

Section II : ENVIRONNEMENT

Chap. 2 : CAS DE LA NIA

INTRODUCTION

Section I : LES INSUFFISANCES

I.1 D'ORDRE TECHNIQUE

I.2 D'ORDRE ORGANISATIONNEL ET ADMINISTRATIF

Section II – RECOMMANDATIONS

CONCLUSION

CONCLUSION GENERALE

Page  
1

2

2

2

3

3

3

4

4

6

7

10

12

13

13

13

14

21

26

26

26

28

29

30

31

**INTRODUCTION GENERALE**

## INTRODUCTION GENERALE

La Nigérienne d'Assurances et de Réassurances (NIA), Société Anonyme de droit national régi par le code CIMA, a été agréée le 02 juin 1999 avec un capital de 300 Millions souscrit à plus de 90% par des privés nationaux. Elle ambitionne de jouer un rôle économique et social très important avec toute la sécurité qu'elle entend apporter pour la réalisation de la politique économique nationale, mais aussi et surtout à contribuer à résorber l'épineux problème de chômage.

La NIA exerce essentiellement dans la branche IARDT dans un marché où existent déjà trois autres compagnies pratiquant la même branche. La particularité de cette structure est que la NIA est à la fois la première compagnie nigérienne créée après l'avènement du code CIMA, mais aussi, elle est la seule Société qui démarre de pratiquement "rien"; ses autres concurrents ayant tous repris des portefeuilles d'agences étrangères exerçant sur le marché. De plus elle démarre ses activités dans un contexte économique national assez difficile malgré la relance qui s'amorce. Cette situation constitue à n'en point douter un sérieux challenge pour ses dirigeants.

Avec 19 agents travaillant au siège et un bureau direct à Zinder, la deuxième ville du pays, la Société ne couvre pas encore tout le territoire.

Du 08 mai au 06 octobre 2000, c'est dans cette structure que nous avons effectué notre stage de fin de formation. Le présent rapport tel qu'il nous l'a été recommandé comporte deux parties :

La description de l'organisation et du fonctionnement de l'entreprise ;

Le thème d'étude: Implantation d'une nouvelle compagnie d'assurances dans l'espace CIMA : Cas de la NIA.

**1<sup>ERE</sup> PARTIE**

## 1ère PARTIE

### ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE

#### INTRODUCTION

C'est l'arrêté N°201/MF/DE/P/DGE du 02/06/1999 qui autorise la NIA à pratiquer les opérations d'Assurance dans la branche IARDT. Elle a démarré ses activités le 02 juin 2000 avec un minimum de services et d'agents et une organisation provisoire. Progressivement, l'organigramme définitif verra le jour et de nouveaux services indispensables pour une Compagnie d'Assurance seront nécessairement créés. C'est notamment le cas des services Informatique, Recouvrement, Contrôle de gestion, Communication, commercial etc.... Un Cabinet d'expert a déjà été commis à cet effet.

L'assemblée Générale des actionnaires et le conseil d'administration donnent les pleins pouvoirs au PDG pour appliquer les stratégies et la politique qu'ils se sont fixée .

Le fonctionnement actuel de la boîte fait ressortir 6 services pouvant être regroupés en 2 groupes. Les services administratifs et comptables d'une part et les services techniques de l'autre. Au-dessus de ces 2 groupes se trouve une direction avec son secrétariat. Jusqu'à l'application du nouvel organigramme, la structure de la NIA ressemble à ce qui suit :

#### Section I : LA DIRECTION

En l'absence du PDG, un Directeur, fondé de pouvoir, coordonne les activités des différents services. Il détient l'essentiel des pouvoirs de signature à l'exception de la production auto. C'est lui qui ordonne les dépenses. Il veille aussi et surtout à l'exécution du programme d'activité présenté à la CRCA et agréé par elle. Il est assisté d'une secrétaire qui a entre autre pour tâche de recevoir les correspondances externes mais aussi internes, de les enregistrer et de les

dispatcher au niveau des services concernés. Enfin, c'est elle qui assure la fonction de standardiste.

## **Section II : LES SERVICES ADMINISTRATIFS ET COMPTABLES**

### **II.1 LE SERVICE DU PERSONNEL**

Le chef du personnel est le responsable de ce service. Il y travaille seul et s'occupe de tout ce qui est relatif à la gestion des ressources humaines. Il veille à l'application des dispositions des statuts et au respect du règlement intérieur provisoire de l'Entreprise (notamment le respect des horaires et l'assiduité) par la tenue d'un cahier de présence. Il s'occupe de la gestion des stages, des salaires et du recouvrement des diverses retenues sur salaires.

### **II.2 LE SERVICE COMPTABILITE**

Ce service est organisé autour de 3 agents :

- Une première personne s'occupe de la tenue des journaux de banque(BCN : Banque Commerciale du Niger et CCP : Compte Courant Postal), des états de rapprochement bancaire, de la situation de trésorerie, du règlement des sinistres et frais médicaux, du règlement des factures, des salaires des virements, de la TVA et d'autres impôts mais aussi des correspondances (comptabilité tiers).
- Le deuxième agent s'occupe de la tenue quotidienne du journal de caisse, du journal de la SONIBANK(Société Nigérienne des Banques), du journal des opérations diverses, des états de rapprochement bancaire et des remises de chèques.
- Le dernier agent lui, a en charge la gestion du grand livre, des balances, du CEG(Compte d'Exploitation Général) et du bilan.

En outre, une caissière s'occupe des encaissements de primes des contrats souscrits directement au siège. Elle tient elle aussi un journal quotidien (brouillard de caisse). Elle verse chaque jour les encaissements effectués à la comptabilité qui est chargée du versement à la banque.

## **Section III : LES SERVICES TECHNIQUES**

### **III.1 LE SERVICE PRODUCTION**

#### **III.1.1 La production automobile**

Pour le premier semestre d'activité, l'automobile reste la branche sur laquelle le plus grand effort de publicité a été fait. En plus, des facilités ont aussi été offertes aux assurés allant de la souscription des garanties de courtes durées aux réductions substantielles de tarifs de l'ordre de 10 à 15% dès la première souscription.

L'essentiel des souscriptions déjà effectuées concerne des polices mono véhicules. Les seules polices flottes souscrites sont en coassurance avec les autres compagnies du marché. Elles concernent la CNSS (Caisse Nationale de Sécurité sociale) et la SNTN (Société Nigérienne de Transport National).

Les garanties généralement proposées sont la RC obligatoire couplée de la DR (Défense recours) et les garanties facultatives telles la tierce collision et la dommage tous accidents (communément appelée tous risques), le vol, le bris de glace, la sécurité routière et l'extension territoriale dite "carte brune CEDEAO".

Dès que l'agent est en possession des renseignements nécessaires (puissance fiscale, usage, type, garanties demandées...) il les saisie dans l'ordinateur. La prime à payer est alors automatiquement donnée à l'écran.

Les conditions particulières sont saisies et imprimées en deux exemplaires signés par les deux parties dont une est remise à l'assuré.

Les opérations de résiliation, suspension, remise en vigueur, changement d'adresse, de propriétaire, d'immatriculation, donnant lieu à l'établissement d'avenants, ne sont pas assez fréquentes.

### **III.1.2 LA PRODUCTION RISQUES DIVERS**

#### **III 1.2.1. L'Assurance IARD**

Elle concerne toutes les autres souscriptions autre que l'automobile. Il s'agit des risques simples comme les multirisques habitation, les RC professionnelles diverses, le vol, l'incendie, les tous risques chantier. Peu de risques industriels ont été souscrits puisque la société n'a commencé ses activités qu'en janvier 2000, tous les risques étant généralement garantis par tacite reconduction dans les sociétés opérant déjà.

A la souscription, les renseignements à fournir par le souscripteur varient en fonction des garanties souhaitées. Cela peut être les dates d'effet et d'échéance, le nombre de pièces, la nature de la construction, les moyens de prévention, l'activité et la qualité juridique du souscripteur, le SMP (sinistre maximum possible), les antécédents de sinistres etc. Généralement une visite de risque est effectuée avant la présentation de la proposition au client.

#### **III.1.2.2 L'Assurance transport**

Le Niger étant un pays enclavé, la branche transport est très importante. Il s'agit ici essentiellement du transport terrestre et maritime, le transport aérien étant garanti en coassurance.

Les garanties proposées concernent les facultés transportées et la RC des transporteurs. Ce sont les garanties "tous risques", "FAP sauf" et "accidents caractérisés".

Deux polices sont exploitées : il s'agit de la police au voyage et de la police d'abonnement.

Aucun sinistre n'a encore été déclaré.

### **III.2 LE SERVICE MALADIE**

L'une des branches dans laquelle la compagnie entend se spécialiser et réaliser les plus gros bénéfices est à n'en point douter la branche maladie.

Elle est exploitée sous forme de contrats groupe. Deux options de garanties dites "convention" sont souscrites :

- Des conventions de soins ayant pour objet de permettre aux adhérents aux contrats "maladie" et à leur famille de bénéficier des prestations que nécessite leur état de santé à savoir les premiers soins d'urgence, la délivrance des ordonnances médicales, les examens médicaux et biomédicaux, les actes médicaux, les actes de petites chirurgies et les hospitalisations. Ces prestations ont lieu tous les jours et à n'importe quelle heure.
- Des conventions pharmacies visant à permettre aux adhérents et à leur famille de s'approvisionner auprès de ces pharmacies en produits au moyen d'un bon de prise en charge composée de deux feuillets et énumérant les produits faisant l'objet de cette prise en charge ainsi que le taux de remboursement.

#### **III.2.1 la procédure de remboursement**

Elle se déroule en 8 étapes.

- 2.11) Réception de la demande.
- 2.12) Vérification du carnet médical individuel et des justificatifs.
- 2.13) Etablissement de la fiche de remboursement et de la fiche de dépense.
- 2.14) Vérification des 2 supports au niveau du service.
- 2.15) Transmission de ces supports à la comptabilité pour vérification.

- 2.16) Transmission à la direction pour autorisation.
- 2.17) Remboursement par la caisse.
- 2.18) Retour des supports au niveau du service maladie pour enregistrement et classement.

### **III.2.2 Procédure de délivrance de la prise en charge pharmacie**

A ce niveau 5 étapes doivent être suivies :

- 2.21 Réception des ordonnances
- 2.22 Contrôle : vérification de la date de délivrance, des produits prescrits de la provenance de l'ordonnance, de l'identité du souscripteur et du carnet individuel.
- 2.23 Appel des pharmacies conventionnées pour vérifier la disponibilité des produits.
- 2.24 Etablissement de la prise en charge.
- 2.25 Contrôle et transmission à la direction pour signature.

### **III.2.3 Procédure de délivrance de prise en charge de spécialiste**

Elle se déroule en 4 étapes :

- 2.31 Réception des demandes
- 2.32 Contrôle
- 2.33 Etablissement de la prise en charge
- 2.34 Contrôle et transmission à la direction pour signature

## **III.3 LE SERVICE SINISTRE**

Ce service si important n'est animé que par un seul agent qui traite essentiellement des sinistres auto. Le traitement des dossiers se passe en 3 étapes qui sont : la déclaration, l'instruction et le règlement.

### **III.3.1 La déclaration de sinistre**

Elle consiste à remplir une fiche et à ouvrir une cote. Sur la fiche sont inscrites toutes les informations relatives à la police et au sinistre, aux documents administratifs, aux circonstances, à l'identité des blessés ou décédés en cas de corporel

Mention doit aussi être faite de la brigade de gendarmerie ou de police ayant fait le constat. La fiche est ensuite datée et signée par le déclarant. La cote reprend à peu près les mêmes informations. Une première estimation des responsabilités et du montant des dommages y est faite.

### **III.3.2 L'instruction des dossiers**

#### **321 Cas du dommage matériel**

La première tâche à ce niveau consiste en la vérification de la qualité de l'assuré, des dates et circonstances de l'accident, de la régularité des pièces du véhicule assuré et des clauses du contrat. A la lumière de la déclaration déjà faite et, s'il existe, du procès verbal du constat, les responsabilités sont situées.

Si l'assuré de la NIA n'est pas responsable, une lettre de mise en cause est immédiatement envoyée à la compagnie adverse ou au tiers responsable lui-même s'il n'est pas assuré.

Si par contre c'est la NIA qui est fautive, on attend la mise en cause de la compagnie adverse ou la réclamation du tiers lésé.

S'en suivent alors toute une série de correspondances devant aboutir à la détermination de la portion de responsabilité de chaque partie.

En cas de déclarations contradictoires des assurés, l'on procède à une reconstitution des faits. Si le désaccord persiste, les dossiers sont transmis à la commission d'arbitrage qui tranche en dernier ressort.

## **322 Cas du dommage corporel**

Là aussi, on procède d'abord à la vérification de la garantie.

Si les autorités judiciaires ont été saisies, les pièces de procédure (assignations, citations) sont reçues. Si la garantie de la NIA doit jouer, l'on passe au règlement du dossier.

### **III.3.3 Le règlement des dossiers**

#### **33.1 Matériel**

Le règlement consiste en la fixation définitive du montant des réparations nécessaires à remettre le véhicule dans l'état où il se trouvait tout juste avant l'accident. Ce montant est déterminé de gré à gré pour les montants faibles. Si le devis déposé par le tiers est assez élevé, on procède à l'expertise du véhicule par un expert agréé par la compagnie. Le tiers conserve la possibilité de procéder à une contre expertise. L'expertise judiciaire peut être mise en œuvre en dernier ressort.

Lorsque le montant définitif de l'indemnité est arrêté, l'on procède au paiement. Tous les paiements quel que soit le montant sont faits ici par chèque contre signature de quittances. On solde ainsi le dossier et on l'archive.

#### **33.2 Corporel**

Ici, pour déterminer le montant de l'indemnité, l'on se base sur le rapport médical qui précise la période de l'incapacité temporaire de travail (ITT), le taux d'invalidité partielle (IPP) ou totale (IPT).

En cas de décès, le certificat de décès des victimes ou à défaut le procès verbal du constat de la police, les justificatifs de leur identité, du lien qui les unit à la victime ainsi que les justificatifs des revenus de la victime sont réclamés.

La procédure transactionnelle est alors enclenchée sur la base des chefs de préjudices arrêtés par le code CIMA en ses articles 258 à 266.

Si l'offre ainsi faite est acceptée ou si c'est une décision judiciaire qui l'a arrêtée, la NIA paie à la victime, à ses ayants droit ou à son avocat l'indemnité, contre signature d'une quittance de règlement.

#### **III.4 LE SERVICE REASSURANCE**

Ce service est animé lui aussi par un seul agent.

Les principaux réassureurs en portefeuille sont la SCOR-RE, la CICA-RE, la SEN-RE, et l'AFRICA-RE.

Les tâches du service consistent en la négociation des plans et traités, l'établissement des bordereaux de cession (primes et sinistre), les arrêts périodiques des comptes, la demande de confirmation de solde et l'information des réassureurs en cas de survenance de sinistres importants.

Le plan de réassurance de la NIA se présente comme suit :

- Traités proportionnels

-Capacité de souscription

Incendie/Perte d'Exploitation : = 1,5Milliards

Bris de Machines/Tous Risques Ordinateurs = 250Millions

Vol/Bris de Glaces/Dégâts Des Eaux = 100Millions

Transports = 350Millions

-Une couverture fac est prévue pour les capitaux dépassant le plein de souscription pour toutes ces branches.

- Traités non proportionnels

-Excédent de sinistres (XS)

Auto : Illimité XS 15Millions

Responsabilités Civiles Diverses : 385Millions XS 15Millions

Individuel Accident : 185Millions XS 15Millions

Incendie/Perte d'Exploitation : 420Millions XS 30Millions

Bris De Machines/Tous Risques Ordinateurs : 45Millions XS 30Millions

Transports : 75Millions XS 30Millions

**2<sup>EME</sup> PARTIE**

## 2<sup>ème</sup> PARTIE

### Partie thématique

#### Thème d'étude :

*IMPLANTATION D'UNE NOUVELLE COMPAGNIE D'ASSURANCE DANS  
L'ESPACE CIMA :*

#### Cas de LA Nigérienne d'Assurances et de Réassurances « NIA »

#### INTRODUCTION

L'entreprise d'assurances est un univers en mouvement. C'est un secteur qui évolue, très rapidement. L'action d'une compagnie d'assurances s'inscrit dans un environnement qui la conditionne et qui est influencé par elle.

Cet environnement peut être une source d'opportunité ou une menace pour elle.

De même, depuis l'entrée en vigueur du code CIMA, l'accès au marché de l'assurance est subordonné dans tous les Etats membres à l'autorisation de l'autorité de contrôle à savoir la CRCA ( Commission Régionale de Contrôle des Assurances). Les difficultés pour les sociétés naissantes et même pour celles exerçant déjà découlent de la spécificité même de l'industrie de l'assurance à savoir l'inversion du cycle de production et à sa longueur.

Pour le cas spécifique du marché nigérien, une difficulté supplémentaire réside dans l'absence quasi totale de statistiques fiables au niveau de la DNA. De même, les compagnies sont elles mêmes réticentes à fournir le moindre renseignement sur leurs opérations.

Sans avoir la prétention de cerner tous les contours du problème, nous axerons notre propos en deux parties :

- le cadre législatif et environnemental et,
- le cas spécifique de la NIA.

## **Chapitre 1 : CADRE ENVIRONNEMENTAL ET LEGISLATIF**

### **Section 1 : LEGISLATION & REGLEMENTATION**

L'apparition d'une réglementation des Entreprises d'Assurance est étroitement liée à la mise en œuvre du droit commun des sociétés. Un droit spécifique des sociétés d'Assurance s'est avéré nécessaire en raison des limites du droit commun par rapport à la spécificité de l'industrie de l'Assurance.

#### **1.1) Le droit commun des sociétés**

En raison des insuffisances de l'entreprise individuelle, les hommes ont été conduit à se regrouper pour agir. Malgré les avantages qu'ils présentaient, ces regroupements faisaient tout de même naître des dangers. C'est cette situation qui a induit la création d'un droit de sociétés.

Le droit commun applicable aux sociétés au Niger est régi par :

- l'acte uniforme relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique dit OHADA(Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires) qui a été promulgué au journal officiel spécial numéro 11 de la République du Niger du 31 décembre 1997,

-l'ordonnance 92-480 du 7 octobre 1992 non contraire à l'acte uniforme,

-enfin le système comptable ouest africain(SYSCOA).

Les pouvoirs publics, en raison de la place de ces sociétés dans l'économie vont essayer de les favoriser en leur concédant des avantages juridiques, sociaux ou fiscaux. Malgré toutes ces faveurs, les sociétés en se développant vont faire naître de graves dangers :

- Danger pour les apporteurs de capitaux (actionnaires), qui n'auront pas tous les moyens ou la compétence nécessaires pour contrôler les dirigeants de la société qui peuvent en abuser.
- Danger aussi pour les créanciers car l'entreprise peut se retrouver incapable de faire face à ses dettes.
- Danger pour les salariés car l'apporteur des capitaux et le dirigeant qui ne sont soucieux que de la rentabilité de l'entreprise peuvent méconnaître leurs intérêts.

- Danger même pour l'Etat car quelques hommes détenant un formidable pouvoir économique auront tendance à le dominer.

La Compagnie d'Assurance qui par nature est une entreprise si complexe présente elle aussi beaucoup de dangers qui découlent de sa spécificité même.

Les protections offertes aux actionnaires et aux créanciers par le droit commun s'avèrent être insuffisantes pour les assurés et bénéficiaires des contrats.

C'est cela qui justifie la création d'une réglementation spécifique aux entreprises d'assurances.

### **1.2) La réglementation des entreprises d'assurances**

La nécessité de l'institution d'une réglementation propre aux entreprises d'Assurance trouve sa justification dans l'inadaptation et l'insuffisance du droit commun des sociétés. Le rôle principal d'une société d'Assurances étant de faire face à tout moment aux engagements pris vis à vis des assurés et bénéficiaires des contrats, les protections apportées par le droit commun s'avèrent dans ce cas inappropriées à la technique ici mise en œuvre.

En effet, la principale particularité de l'Assurance réside dans ce qu'on appelle «l'inversion du cycle de production». Selon ce principe, l'assureur fixe son tarif (prime) à priori sans connaître combien cela va lui coûter. Contrairement aux sociétés de droit commun, ici, les primes sont généralement payées d'avance alors que le service promis (indemnisation) n'est rendu qu'ultérieurement. Cette situation fait courir aux assurés deux(2) dangers :

- D'une part, les primes payées d'avance peuvent être détournées de leur destination normale c'est - à - dire le paiement des sinistres.
- D'autre part les tarifs peuvent être fixés à un niveau insuffisant susceptible de compromettre l'équilibre financier de l'entreprise et empêcher ainsi celle ci d'honorer ses engagements.

L'originalité de cette réglementation réside dans le fait qu'elle vise à prévenir les faillites des Compagnies d'Assurance en les plaçant sous le contrôle d'un organe

supranational la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA). Ce contrôle est exercé à priori comme à posteriori c'est - à - dire de la naissance de la compagnie jusqu'à sa "mort" des suites de faillite, de transfert de PF ou de retrait d'agrément.

Ainsi, toute compagnie naissante dans l'espace CIMA doit d'abord requérir l'autorisation de la CRCA et se conformer aux dispositions du code des Assurances (non contraires à l'acte uniforme ) sur les règles de constitution et de fonctionnement ainsi que sur les agréments.

## **I.2.1) REGLES DE CONSTITUTION ET DE FONCTIONNEMENT**

### **I.2.1.1) Dispositions communes**

L'industrie des Assurances est complexe. Elle tient sa particularité non seulement du fait de l'inversion du cycle de production mais aussi de la couverture qu'elle apporte aux autres branches de l'économie en perpétuelles mutations. C'est cette raison qui justifie les restrictions strictes que le code édicte en ses articles 329 à 330. C'est ainsi que le code interdit rigoureusement aux entreprises soumises au contrôle par l'article 300 du code CIMA, d'avoir d'autres objets que l'Assurance ( art. 329.1 et 329.2) ; ceci pour éviter le dérapage incontrôlé quant à l'utilisation des fonds collectés.

De même, il est rigoureusement interdit à une même société de pratiquer en même temps les branches vie et IARDT.

Aussi, toute société désireuse de pratiquer l'une seulement de ces deux branches doit se présenter sous forme de société anonyme ou de société mutuelle.

### **I.2.1.2) Sociétés anonymes**

Le dictionnaire Larousse définit la société anonyme comme "un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes mettent en commun soit des biens, soit leur activité en vue de réaliser des bénéfices, qui seront ensuite partagés entre elles". Selon le code CIMA, toute société d'assurance constituée sous cette forme doit avoir un capital social non compris les apports en nature d'au moins 500 000 000 FCFA. Avant le démarrage des activités, chaque actionnaire doit verser la moitié au moins du montant des actions souscrites par lui. Il doit aussi être produit un rapport spécial des commissaires au compte contenant outre les mentions prévues par la loi, l'indication du montant versé aux administrateurs et dirigeants à titre de rémunération et les commissions des intermédiaires. Dans le cas d'emprunt contracté par l'entreprise, il doit être rappelé à tout moment qu'un privilège est institué au profit des assurés (art. 329.5).

En outre, toute opération de vente ayant pour effet de conférer directement ou indirectement à un actionnaire soit une participation atteignant 20% du capital social, soit la majorité des droits de vote à l'assemblée générale d'une entreprise doit être portée à la connaissance de la CRCA ou du ministre en charge des assurances.

### **I.2.1.3) Sociétés mutuelles**

L'art. 330 du code CIMA stipule que "les sociétés d'assurances mutuelles ont un objet non commercial. Elles sont constituées pour assurer les risques apportés par leurs sociétaires.---". Toute société constituée sous cette forme, doit avoir un fond social au moins égal à 300 000 000 FCFA

Les sociétés mutuelles obéissent à des règles précises. L'art. 330.1 précise la manière dont seront répartis les excédents de recettes. Cette répartition n'est possible qu'après constitution des réserves.

La constitution de la société mutuelle doit être constatée par acte notarié (art. 330.4). Ceci lui confère alors quelques avantages. D'abord, il lui suffit de réunir un minimum de 500 adhérents et présenter des projets de statut conformes à l'art. 330.5. Ensuite le fonds d'établissement, constitué au moyen de versements dits frais d'adhésion est inférieur au capital social exigé pour les sociétés anonymes.

L'art. 337 du code stipule que les sociétés mutuelles ne peuvent recourir à l'emprunt que pour constituer le fonds social complémentaire lorsque les statuts le prévoient et non pour les règlements des sinistres.

Un conseil d'administration composé d'administrateurs élus mais aussi d'administrateurs désignés par les salariés et dont le nombre est prévu par les statuts s'occupe de l'administration de la société (art. 330.12). L'art. 330.13 précise les conditions de leur éligibilité. Ils sont responsables civilement et pénalement des actes de leur gestion.

Enfin, sans l'autorisation de l'assemblée générale, il leur est interdit de prendre ou de conserver un intérêt direct dans une entreprise, un marché, un traité ou une opération commerciale ou financière fait avec la société ou pour son compte (art. 330.16).

Sauf stipulation expresse des statuts, les dirigeants ne peuvent être choisis que parmi les administrateurs. L'art. 330.14 précise les conditions de leur nomination, révocation et de leurs traitements. En outre, ils sont frappés comme les administrateurs, de certaines interdictions (art. 330.16).

Enfin, l'assemblée générale des sociétaires composées de tous les membres à jour de leurs cotisations ou de délégués élus par eux est convoquée telle que prévue par les statuts (art. 330.18). Il a pour rôle de gérer les biens des sociétaires. Il nomme un ou plusieurs commissaires au compte pour 6 exercices.

## **I.2.2) LES AGREMENTS**

### **I.2.2.1) Caractères de l'agrément**

L'agrément est une autorisation à exercer dans le secteur des Assurances avec comme idée principale que l'entreprise réunisse les conditions juridiques, techniques et financières prévues par le code des Assurances.

Il en découle qu'une entreprise qui n'a pas d'agrément ne peut pas faire des opérations d'Assurances (art. 327).

Toute opération faite en violation de ces dispositions est nulle et de nul effet et expose les dirigeants à des sanctions pénales. Mais cette nullité ne peut être opposée à l'assuré de bonne foi.

### **I.2.2.2) Délivrance des agréments**

L'agrément est spécial. L'agrément administratif de nature technique est exigé pour toutes les branches répertoriées par le législateur à l'article. 328, à l'exception de la réassurance. Il est accordé sur demande de l'entreprise pour chacune des branches qu'elle est autorisée à pratiquer étant entendu qu'une même société ne peut pratiquer à la fois les branches Vie et IARDT.

Le dossier de demande d'agrément fait l'objet d'une pré-étude au niveau de la DNA ( annexe II du traité CIMA).

Cette étude va porter sur la viabilité de l'entreprise demanderesse, la conformité à la réglementation mais aussi sur l'opportunité de la création de l'entreprise.

Le dossier est ensuite soumis à la CRCA (art. 310) qui l'étudie à son tour sur les mêmes bases. Elle se réunit en présence du ministre concerné et, après audition des dirigeants de la société, émet un avis.

Tout avis favorable doit être motivé et notifié par la CRCA au ministre et à l'entreprise demanderesse. "L'avis défavorable marquant le refus total ou partiel de l'agrément ne peut être émis que si l'entreprise a été généralement mise en demeure par lettre recommandée, de présenter ses observations par écrit dans un délai de 15 jours".

Toute fois, le silence de la commission après un délai de deux(2) mois vaut acceptation. L'agrément est généralement délivré pour la durée de vie de la société.

Selon l'art. 326.3, les documents accompagnant la demande d'agrément doivent être rédigés dans la ou les langues du pays. L'avis de la CRCA est motivé par les critères suivants :

- Les moyens techniques et financiers dont dispose l'entreprise
- L'honorabilité et les qualifications des dirigeants
- L'organisation générale du marché
- La répartition du capital

En outre le programme d'activité détaillé doit être joint à la demande.

Pour ce qui est des sociétés étrangères dont le siège social n'est pas établi sur le territoire d'un des Etats membres, l'art. 328.4 énumère les pièces et documents qu'elles doivent produire en plus

Enfin, pendant les trois premiers exercices, un compte rendu semestriel de l'exécution du programme d'activité de l'entreprise doit être présenté à la CRCA.

### **I.2.2.3) Publicité - Suspension et caducité de l'agrément**

Après l'avis favorable de la CRCA, l'agrément est publié au journal officiel de l'Etat où la société entend exercer ses activités (art. 328.9).

Toute fois, l'agrément cessera de plein droit ses effets dans les conceptions suivantes :

- 1) Transfert de la totalité des contrats appartenant à une branche ou sous branche déterminée (art. 32).
- 2) Lorsque aucun contrat n'est souscrit pendant deux exercices consécutifs dans la branche ou sous branche considérée.
- 3) Lorsque les opérations n'ont pas commencé dans un délai d'un an.

### **I.2.2.4) Recours contre le refus d'agrément**

L'art. 317 stipule que "les décisions de la CRCA ne peuvent être frappées de recours que devant le conseil des ministres et dans un délai de deux mois à compter de leur notification".

## **Section 2 : ENVIRONNEMENT**

L'action d'une compagnie d'assurance se situe dans un environnement qui la conditionne et qui se trouve dans une certaine mesure, influencée par elle. Cet environnement peut représenter une source d'opportunité ou une menace pour elle.

L'environnement dans lequel a vu le jour la NIA peut s'analyser sur plusieurs angles :

### **II.1) L'environnement économique**

L'action d'une entreprise est dépendante dans une certaine mesure de l'activité de la nation. Depuis la chute des cours de l'uranium qui constitue l'essentiel de la richesse du pays, le Niger est tombé dans un marasme économique sans précédent. La dévaluation du FCFA en 1994 est venue compliquer les choses. Ainsi, depuis plus de 10 ans, aucune réalisation importante n'a été réalisée. La matière assurable est par conséquent devenue une denrée rare.

### **II.2) L'environnement juridico - administratif**

Les contraintes juridiques et administratives touchent essentiellement plusieurs domaines :

- **La réglementation des prix** : les tarifs planchers et plafonds automobiles ainsi que les taux applicables aux autres contrats IARDT sont déterminés par la DNA (Direction Nationale des Assurances). Les tarifs auto sont jugés insuffisants, ce qui explique d'ailleurs le déséquilibre chronique de cette branche sur l'ensemble du marché. C'est aussi la loi qui fixe le taux des commissions octroyées aux divers intermédiaires (courtiers et agents généraux, apporteurs simples....).
- **La fiscalité** : au Niger, il est généralement admis que le poids de la fiscalité pèse beaucoup sur les entreprises. Les compagnies d'assurances n'échappent pas à cette règle. Elles sont assujetties non seulement à la

TUA (Taxe Unique sur les Assurances), mais aussi à l'acompte BIC (Bénéfice Industriel et Commercial), à l'IRVM (Impôt sur les Revenus des Valeurs Mobilières), diverses patentes et taxes (taxes d'apprentissage, taxe sur frais généraux, taxe municipale etc. ...), l'impôt sur le BIC, l'IMF (Impôt Minimum Fiscal) en cas de résultat négatif etc....

- Le code des investissements qui accorde des facilités importantes aux entreprises nouvellement créées. Mais ce code n'a absolument rien prévu pour les nouvelles compagnies qui sont assujetties aux même conditions que celles exerçant déjà.
- Enfin, le code CIMA n'accorde aucune facilité particulière aux sociétés d'assurance nouvellement créées. Elles sont soumises au même régime financier et administratif que les compagnies exerçant déjà.

### **II.3) L'environnement socioculturel**

Pays à plus de 95% musulman et dont le taux d'alphabétisation ne dépasse guère 30%, le Niger croupit sous le poids de préjugés sociaux qui entravent énormément son développement. A cela s'ajoute une méconnaissance criarde des prescriptions du CORAN car peu nombreux sont les Nigériens qui sont capables de lire et comprendre par eux même le livre saint. Ils ne se contentent ainsi que des idées reçues qui assimilent l'assurance au pari, chose rigoureusement condamnée et interdite par la religion. Pourtant, nous savons bien que l'assurance est par définition totalement opposée au pari ; l'assurance étant une opération qui regroupe un ensemble d'individus exposés à un même risque afin d'indemniser avec les primes ainsi collectées, ceux d'entre eux qui viendraient à subir un accident alors que le pari n'est qu'une "convention par laquelle des personnes soutenant des opinions contradictoires s'engagent à verser une somme d'argent à celle d'entre elles qui se trouvera avoir raison" (Larousse). Cette situation fait que beaucoup de nigériens, au lieu d'aller vers l'assurance, préfèrent s'en remettre à la bonté divine. C'est ce qui explique d'ailleurs les difficultés de la branche Vie au Niger. Pendant très longtemps, les compagnies d'assurances ont tiré profit de cette méconnaissance de l'Islam. Les victimes d'accident ne réclamaient pas leur indemnité. Pour eux, c'est un fait de Dieu

#### **II.4) L'environnement politique**

Depuis le sommet de la Baule qui a engendré au Niger une très longue conférence nationale souveraine tenue pendant plus de trois(3) mois et une transition politique de quinze(15) mois, le pays vit une instabilité politique chronique. En effet, en l'espace de neuf(9) ans, le pays a connu trois(3) présidents et huit(8) premiers ministres. La rébellion touareg dans le Nord du pays pendant près de cinq(5) ans était venue compliquer les choses. Tout cela a eu pour conséquence, la rupture totale des relations avec les institutions financières internationales (FMI, Banque Mondiale) et le départ des chancelleries des principaux bailleurs de fonds bilatéraux (Union Européenne, USAID, ambassades de RFA, de Belgique,....). Tous les investisseurs extérieurs hésitent à venir s'implanter dans un pays aussi instable.

#### **II.5) L'environnement concurrentiel**

La concurrence peut être définie selon le Larousse, comme étant le "rapport entre producteur" commerçants concurrents qui se disputent une clientèle. C'est le fait de compagnies ou d'organismes généralement habitués à pratiquer des opérations d'assurances.

Le marché nigérien de l'assurance est considéré par de nombreux connaisseurs comme un marché pratiquement vierge. C'est aussi un marché très étroit. Seules trois(3) sociétés y pratiquaient et ne développaient qu'un chiffre d'affaires de l'ordre de 7 milliards FCFA. Ces trois(3) compagnies utilisaient en 1998 au total 186 agents tous grades confondus selon un rapport de la CIMA pour l'exercice 1997-1998 sur l'ensemble du marché. Le ratio chiffre d'affaires/ PIB ne représentait que 0,74% selon la même source. Il n'existe ainsi qu'un assureur pour plus de 50 000hbs. Un effort considérable reste donc à faire pour combler ce déficit. Les trois(3) compagnies du marché qui tentent de régler le problème sont la SNAR Leyma, l'UGAN et la CAREN.

### **II.5.1 La SNAR - LEYMA**

La Société Nigérienne d'Assurances et de Réassurances - LEYMA est la toute première compagnie nationale du marché. Elle a été créée en janvier 1978. A sa création, la Leyma dont l'Etat nigérien et des sociétés d'état détiennent plus de 90% des actions a bénéficié de facilités exceptionnelles. Toutes les sociétés actionnaires assurées par les agences étrangères étaient tenues de lui verser 40% de leurs primes. Les autres sociétés non-actionnaires avaient l'obligation de lui verser 20% de leurs primes. C'est dans ce contexte de non concurrence que la société va reprendre deux(2) ans plus tard (en 1980) le portefeuille du groupe DRUOT (SORARAF). Puis, en 1982, elle reprend l'agence du GFA (Groupement Français d'Assurances). En 1<sup>ère</sup> année, cette société a fait un chiffre d'affaire de 450 millions FCFA. Actuellement son chiffre d'affaire représente presque 2,5 milliards FCFA. Pendant longtemps, la Leyma a occupé l'essentiel du marché ( plus de 50%). C'est ainsi que les dirigeants de la société ont dormis sur leurs lauriers et mal préparée à affronter la concurrence, elle s'est fait doubler de nos jours par l'UGAN. Cette situation de société d'état fait que personne ne se soucie des intérêts de la boîte. D'où, la mauvaise gestion, doublée de l'incapacité de l'Etat à honorer ses engagements envers elle, l'ont conduit à se trouver en tête de liste des sociétés à privatiser.

### **II.5.2 L'UGAN**

L'Union Générale des Assurances du Niger est actuellement la plus grande société en terme de chiffre d'affaires. En 1996, elle dépassait déjà les 2,7 milliards FCFA et occupait 41,33% du marché. Elle a été créée le 1<sup>er</sup> janvier 1985 avec un capital de 500 millions détenu par des privés nigériens (pour 8,42%) et étrangers (91,58) dont AXA/UAP : 51,49%, AGCI : 36,09% et l'Union Africaine : 4,00%. Son appartenance au groupe UAP lui a conféré pendant longtemps une notoriété tant nationale qu'internationale. Mais depuis 1995, les résultats de la société ont commencé à être négatifs atteignant -1 126 598 749 FCFA en 1997 selon un rapport de la DNA sur le marché nigérien pour l'exercice 1996-1997. Cette situation a amené le groupe AXA qui a repris l'UAP à se retirer de l'UGAN en cette année 2000.

Elle a depuis lors été reprise par le groupe africain SUNU qui essaie de reprendre les anciennes filiales de l'UAP.

C'est dans ce contexte que la société, conformément aux injonctions de la CIMA, a décidé de procéder à la scission VIE - IARDT avant la fin de l'année 2000.

### **II.5.3 La CAREN**

La 3<sup>e</sup> société du marché ; la Compagnie d'Assurances et de Réassurances du Niger a été créée en 1992 en reprenant le portefeuille du groupe français la FONCIERE. C'est une société dont le capital est majoritairement détenu par les privés nigériens. Elle occupe en 1996 19,75% du marché national de l'assurance avec un chiffre d'affaire de 1 218 377 500 FCFA selon une étude de la DNA sur l'ensemble du marché nigérien pour l'exercice 1996-1997.

Toutes ces sociétés ont bénéficié d'une certaine base de démarrage. Si l'UGAN et la CAREN ont repris des portefeuilles d'agences françaises, la LEYMA elle a débuté avec le soutien total de l'Etat et un monopole quasi exclusif. Ceci n'est pas du tout le cas de la NIA comme nous le verrons dans la 2<sup>e</sup> partie de ce document

## **Chapitre 2 CAS DE LA NIA**

La Nigérienne d'Assurances et de Réassurances (NIA) est la première compagnie née dans l'espace CIMA. Le capital social de trois cent Millions de Francs (300 000 000 FCFA) entièrement libéré avant le début des activités en janvier 2000, est détenu à quatre vingt dix pour cent (90%) par les privés nationaux. La particularité de la NIA est qu'elle est la toute première compagnie qui démarre ses activités sans portefeuille dans un marché où il est très difficile de trouver des statistiques fiables dans le secteur. Ayant satisfait à toutes les conditions d'ordre réglementaire, la société a commencé ses activités dans un environnement peu favorable; ce qui ne lui rend pas la tâche facile.

Nous n'avons pas ici la prétention d'élaguer tous les problèmes que connaît la société, mais seulement de relever ceux auxquels nous nous sommes confrontés durant notre stage.

Ensuite, nous nous sommes permis de faire certaines recommandations afin d'apporter notre contribution aussi petite soit-elle pour relever les défis de réussite des promoteurs de la compagnie, pour le développement de l'assurance au Niger.

### **Section I LES INSUFFISSANCES**

#### **I.I. D'ORDRE TECHNIQUE**

##### **I.I.1. La documentation**

Nous avons constaté au niveau de tous les services où nous avons passé, l'absence quasi totale de documentation. Les documents disponibles ne sont plus d'actualité au regard des mutations de la technique. Il n'existe pratiquement pas de documentation sur les différentes branches techniques, ce qui rend très difficile la confection de certains contrats tels que les diverses RC professionnelles, l'incendie, les multirisques habitation etc.

### **1.1.2 La tarification**

La difficulté ici est liée au manque de statistiques propres à la compagnie, elle se trouve ainsi obligée d'adopter les tarifs des autres sociétés, tarifs déterminés à partir de leurs propres expériences et réajustés en fonction de leurs résultats. Certaines fois, ils sont fixés de manière forfaitaire, ce qui ne donne aucun gage de sécurité et de rentabilité.

### **1.1.3. La souscription**

A ce niveau, on dénote un manque de vigilance dans la sélection des risques, l'une des règles fondamentales requises pour obtenir l'équilibre d'un portefeuille quel que soit la branche considérée. On a l'impression que c'est uniquement la recherche du chiffre d'affaires qui importe. Ainsi, beaucoup de risques jugés trop dangereux par les autres compagnies comme les T4 (Taxis de ville, TPV : Transport Public de Voyageurs) sont repris avec même quelques facilités. Ceci nous rend un peu septiques quant au résultat en fin d'exercice ; puisque cette branche est chroniquement déficitaire dans le marché pour l'ensemble des compagnies.

### **1.1.4. La réassurance**

La difficulté ici réside au niveau des placements fac. En effet, certains réassureurs exigent beaucoup de garanties et d'informations avant de donner leur accord. Les informations demandées ne sont pas toujours en possession de l'assureur surtout par rapport aux risques pris en coassurance dont il n'est pas apériteur. C'est ainsi que la NIA se retrouve avec un découvert de couverture au-delà des traités. Une telle situation peut être dangereuse en cas de sinistre.

### I.II. D'ORDRE ORGANISATIONNEL ET ADMINISTRATIF

Le problème fondamental de la NIA à notre humble avis réside en l'absence d'un organigramme précis. Nous savons pourtant que les sociétés sans organigramme présentent deux dangers:

- 1) il n'y a pas de clarification des liaisons fonctionnelles et hiérarchiques
- 2) il y a une méconnaissance des titulaires des postes et du détail de leur fonction.

Ceci a pour conséquence la démotivation et la déresponsabilisation des agents. De même, l'une des caractéristiques d'une entreprise d'assurances est la population c'est à dire une « entité productrice de service pour la satisfaction des besoins de la clientèle ». Pour atteindre cet objectif, la compagnie d'assurances doit disposer d'un personnel qualifié en nombre suffisant. Le personnel actuel de la NIA ne semble pas répondre à cette attente. Une telle situation entraîne une certaine lourdeur dans le traitement des dossiers. Cela à la longue, peut avoir des conséquences négatives sur le plan commercial car, les gens parlent beaucoup plus des deux pour cent (2%) de sinistres non réglés dans les délais que des quatre vingt dix huit pour cent (98%) qui l'ont été correctement. Pourtant ici, certains services se résument à une seule personne.

L'exiguïté des locaux peut aussi avoir une incidence négative tant sur les clients que sur le rendement des agents. En effet, l'Africain en général est marqué de façon indélébile par la première impression qu'il se fait d'une chose et les gens se fient beaucoup plus aux apparences. L'accueil réservé au client par le personnel et le cadre dans lequel il est accueilli jouent un rôle commercial très important.

De même, le cadre et les conditions tant matérielles que financières dans lesquelles ils se trouvent ont un impact psychologique assez important sur le rendement des agents. Ils doivent être normalement mis en confiance pour pouvoir prendre les initiatives urgentes qu'ils pensent être bonnes pour la société face à une situation donnée.

Enfin, l'absence de représentation à l'intérieur du pays à l'exception de Zinder constitue à coup sûr un manque à gagner considérable pour la société.

Pour résoudre ces problèmes et ceux que nous n'avons certainement pas eu la vigilance de relever, quelques mesures correctives dont la liste n'est pas exhaustive, doivent être prises. C'est en cela que nous nous sommes permis de faire les recommandations suivantes:

## **Section II RECOMMANDATIONS**

Nous n'avons pas la prétention de solutionner tous les problèmes que rencontre cette structure si jeune. Certains de ces problèmes sont inévitablement liés au manque d'expérience de la société. D'autres, à notre avis sont inhérents à l'organisation et au fonctionnement de la boîte et pourraient être surmontés assez rapidement.

L'assurance est une science qui évolue assez régulièrement au gré de l'évolution de la législation et de la technique. Un besoin en formation pour une remise ou une mise à niveau des agents s'avère indispensable pour répondre au credo de la compagnie à savoir: «l'assurance des temps modernes».

Dans un second temps et pour un fonctionnement moderne et optimum de la société, certains services doivent impérativement et rapidement être créés. Il s'agit principalement des services: commercial, informatique, communication et formation et surtout contrôle de gestion. A cet effet, il est impératif de renforcer le personnel existant surtout en cadres.

Le nouvel organigramme doit rapidement être mis en application pour clarifier les fonctions de chaque agent. Le manuel de procédure va définir les tâches précises de chacun afin qu'il se sente pleinement responsable de ses actes.

De plus, une banque de données doit être constituée par la création d'une bibliothèque interne. La société doit se doter de toute la documentation nécessaire: livres, publications, journaux, revues, mémoires et rapports etc....

L'accueil de la clientèle doit aussi être amélioré. Le cadre doit être modernisé avec le renforcement de la climatisation et des fauteuils d'attente. Le personnel doit être plus diligent et plus efficace. Le personnel doit revoir sa tenue.

En outre, pour créer une symbiose et la confiance entre les différents services, des réunions doivent être instituées périodiquement.

Et enfin, l'implantation de la compagnie à l'intérieur du pays doit être une des préoccupations des dirigeants rien que pour occuper une part significative du marché.

## **CONCLUSION**

La NIA n'a pas encore un an d'existence et n'a donc pas encore fait un bilan. Nos réflexions n'ont donc pour base que le constat que nous avons fait sur le terrain situation que nous avons essayé de comparer à la théorie et à notre expérience personnelle.

Ainsi, force est de reconnaître que cette compagnie est née dans une situation peu favorable. La question de l'opportunité de la création d'une nouvelle société dans le marché nigérien reste encore posée. Mais, « puisque le vin est tiré il faut le boire ». Avec plus de professionnalisme, cette société pourra surmonter toutes les difficultés qui se posent actuellement à elle.

**CONCLUSION GENERALE**

## CONCLUSION GENERALE

Ce qui a motivé de notre part le choix de ce thème implantation d'une nouvelle compagnie d'assurances dans l'espace CIMA: cas de la NIA, est le constat suivant : alors que certains pays de la CIMA sont à quatorze(14), voire même vingt cinq(25) sociétés avec un chiffre d'affaires de l'ordre de cent milliards de francs (100 000.000.000 FCFA), ici au Niger nous n'en sommes qu'à quatre (4).avec seulement un chiffre d'affaires de sept(7) Milliards

Nous nous sommes alors proposés d'en rechercher les causes. C'est pourquoi nous avons voulu savoir dans la deuxième partie de ce document si ce sont la législation et la réglementation qui sont contraignantes ou bien si c'est l'environnement de façon globale ou un seul aspect de cet environnement qui constitue le goulot d'étranglement.

Enfin, à travers l'exemple concret de la NIA qui est une compagnie qui a ouvert ses portes il y a moins de un an, nous avons essayé de voir les difficultés que rencontre ou que peut rencontrer une nouvelle société sur le marché nigérien.

Dans la première partie du rapport nous avons essayé de faire visiter la société au lecteur par une description des différents services et leur fonctionnement.

Les conditions économiques et les préjugés sociaux constituent à n'en point douter un frein au développement de l'assurance au Niger. Mais, l'in formalisation de la profession y est aussi pour beaucoup dans les mauvais résultats de l'industrie des assurances.

La professionnalisation de la fonction à tous les niveaux (dans les compagnies, au contrôle, chez les courtiers et agents généraux) constitue à notre avis le seul moyen pour rattraper ce retard. Ceci se justifie par la particularité de l'industrie de l'assurance (c'est à dire l'inversion du cycle de production) qui fait qu'une structure d'assurance ne peut pas et ne doit pas être gérée comme les sociétés de droit commun.

Enfin, le retour à l'orthodoxie dans le fonctionnement et la gestion par le respect strict des dispositions du code des assurances doit être bien compris et admis par les professionnels de l'assurance eux-mêmes qui doivent en faire leur credo.

## BIBLIOGRAPHIE

- **Code CIMA** : édition 1996
- **Acte uniforme OHADA** : le Praticien : guide pratique des sociétés commerciales et GIE : 1998
- **Rapport de la CIMA sur l'ensemble du marché pour les exercices 1994-1996 et 1996-1998**
- **Rapport de la DNA sur le marché nigérien pour les exercices 1996-97 et 98.**
- **FOFANA (Abdoulaye) - Cours de législation et réglementation des sociétés d'assurance, MST-A, 4<sup>ème</sup> promotion.**
- **FOUDA (Abéga) - Cours de marketing de l'assurance vie, MST-A, 4<sup>ème</sup> promotion.**
- **MEBADA (Colette) : Cours de gestion commerciale d'une société d'assurance, MST-A, 4<sup>ème</sup> promotion.**
- **SECK (Amadou) - Cours de contrôle sur place et sur pièces, MST-A, 4<sup>ème</sup> promotion.**
- **TALATA M.(Doula) - Cours d'organisation d'une compagnie d'assurance, MST-A, 4<sup>ème</sup> promotion.**
- **Dictionnaire encyclopédique Larousse**

## TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE .....	1
1ère PARTIE .....	2
ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DE L'ENTREPRISE .....	2
INTRODUCTION .....	2
Section I : LA DIRECTION .....	2
Section II : LES SERVICES ADMINISTRATIFS ET COMPTABLES .....	3
II.1 LE SERVICE DU PERSONNEL .....	3
II.2 LE SERVICE COMPTABILITE .....	3
Section III : LES SERVICES TECHNIQUES .....	4
III.1 LE SERVICE PRODUCTION .....	4
III.1.1 LA PRODUCTION AUTOMOBILE .....	4
III.1.2 LA PRODUCTION RISQUES DIVERS .....	5
III.2 LE SERVICE MALADIE .....	6
III.2.1 la procédure de remboursement .....	6
III.2.2 Procédure de délivrance de la prise en charge pharmacie .....	7
III.2.3 Procédure de délivrance de prise en charge de spécialiste .....	7
III.3 LE SERVICE SINISTRE .....	7
III.3.1 La déclaration de sinistre .....	8
III.3.2 L'instruction des dossiers .....	8
321 Cas du dommage matériel .....	8
322 Cas du dommage corporel .....	9
III.3.3 Le règlement des dossiers .....	9
331 Matériel .....	9
332 Corporel .....	9
III.4 LE SERVICE REASSURANCE .....	10
2 <sup>ème</sup> PARTIE .....	12
Partie thématique .....	12
Cas de LA Nigérienne d'Assurances et de Réassurances « NIA » .....	12
INTRODUCTION .....	12
Chapitre 1 : CADRE ENVIRONNEMENTAL ET LEGISLATIF .....	13
Section 1 : LEGISLATION & REGLEMENTATION .....	13
I.1) Le droit commun des sociétés .....	13
I.2) La réglementation des entreprises d'assurances .....	14
I.2.1) Règles de constitution et de fonctionnement .....	15
I.2.1.1) Dispositions communes .....	15
I.2.1.2) Sociétés anonymes .....	16
I.2.1.3) Sociétés Mutuelles .....	16
I.2.2) Les agréments .....	18
I.2.2.1) Caractères de l'agrément .....	18
I.2.2.2) Délivrance des agréments .....	18
I.2.2.3) Publicité-Suspension et Caducité de l'agrément .....	20
I.2.2.4) Recours contre le refus d'agrément .....	20
Section 2 : ENVIRONNEMENT .....	21
II.1) L'environnement économique .....	21
II.2) L'environnement juridico - administratif .....	21
II.3) L'environnement socioculturel .....	22
II.4) L'environnement politique .....	23
II.5) L'environnement concurrentiel .....	23
II.5.1) La SNAR Leyma .....	24
II.5.2) LUGAN .....	24
II.5.3) La Caren .....	25
<b>Chapitre 2 CAS DE LA NIA .....</b>	<b>26</b>
Section I LES INSUFFISSANCES .....	26

I.1. D'ORDRE TECHNIQUE.....	26
I.1.1 La documentation .....	26
I.1.2 La tarification .....	27
I.1.3 La souscription .....	27
I.1.4 La réassurance .....	27
I.II. D'ORDRE ORGANISATIONNEL ET ADMINISTRATIF.....	28
Section II RECOMMANDATIONS .....	29
CONCLUSION.....	30
CONCLUSION GENERALE.....	31

