

**11ème PROMOTION  
1992 - 1994**

**INSTITUT INTERNATIONAL  
DES ASSURANCES  
B.P. 1 575 - TELEX : 8730KN  
☉ : 20-71-52 - FAX : 20-71-51  
YAOUNDE  
REPUBLIQUE DU CAMEROUN**

**Mémoire de Fin d'Etude pour l'obtention  
du Diplôme d'Etude Supérieur d'Assurance (DES-A)**

**Thème : LES OBSTACLES A L'EXPANSION DE  
L'ASSURANCE DANS LES MARCHES AFRICAINS :**

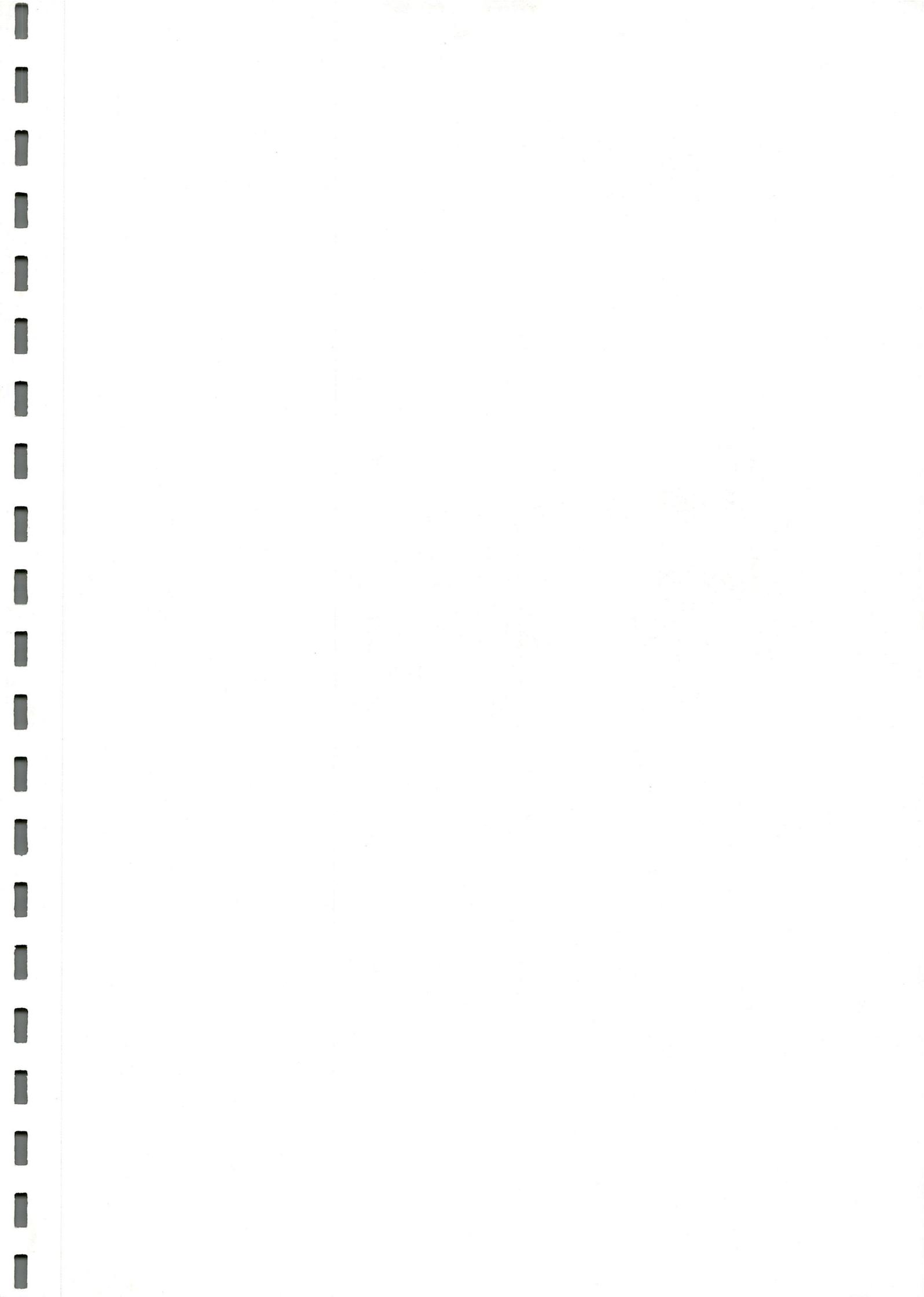
**CAS DU NIGER**

**Présenté et Soutenu par :**

**Mr DIAOUGA MOUSSA**

**SOUS LA DIRECTION DE :**

**Mr TALATA MAMADOU BOULLA  
DIRECTEUR GENERAL  
Union Générale Des Assurances  
du Niger ( U.G.A.N. )**



## Errata

- couverture et page de garde : lire Mémoire de Fin d'Etudes pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures d'Assurances (DESA).
- page 7, Avant dernière : ligne lire mentionné au lieu de mentionner
- page 16, 6ème paragraphe : lire en Excédent de perte annuelle au lieu de en Excédent de poste annuel.
- page 18, 1er paragraphe : les chiffres sont en F CFA
- page 19, section 1 1er paragraphe : lire rigoureuse et non vigoureuse ;  
2ème paragraphe : ajouter qui après arguments
- page 26 : 5ème tiré : lire augmenté au lieu de augmenter
- page 29 : 2.3.1 1er paragraphe  
4ème ligne : lire individuelle au lieu de individuel
- page 33 : 1.2.1 2ème paragraphe : lire statistiques au lieu de statistique
- page 38 : dernière ligne : lire connaîtait au NIGER au lieu de connaîtra au

**11ème PROMOTION  
1992 - 1994**

**INSTITUT INTERNATIONAL  
DES ASSURANCES  
B.P. 1 575 - TELEX : 8730KN  
☎ : 20-71-52 - FAX : 20-71-51  
YAOUNDE  
REPUBLIQUE DU CAMEROUN**

**Mémoire de Fin d'Etude pour l'obtention  
du Diplôme d'Etude Supérieur d'Assurance (DES-A)**

**Thème : LES OBSTACLES A L'EXPANSION DE  
L'ASSURANCE DANS LES MARCHES AFRICAINS :**

**CAS DU NIGER**

**Présenté et Soutenu par :**

**Mr DIAOUGA MOUSSA**

**SOUS LA DIRECTION DE :**

**Mr TALATA MAMADOU DOULLA  
DIRECTEUR GENERAL  
Union Générale Des Assurances  
du Niger ( U.G.A.N. )**

**@ ma grand ' Mère *Bamba***

## *Principales abréviations*

---

|                    |          |  |
|--------------------|----------|--|
| <b>I.I.A.</b>      | <b>:</b> | <b>INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES</b>                 |
| <b>GFA</b>         | <b>:</b> | <b>GROUPEMENT FRANCAIS D'ASSURANCES</b>                      |
| <b>UGAN</b>        | <b>:</b> | <b>UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER</b>                |
| <b>SNAR LEYMA</b>  | <b>:</b> | <b>SOCIETE NIGERIENNE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES</b>    |
| <b>CAREN</b>       | <b>:</b> | <b>COMPAGNIES D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES DU NIGER</b>   |
| <b>U A P</b>       | <b>:</b> | <b>UNION DES ASSURANCES DE PARIS</b>                         |
| <b>A G F</b>       | <b>:</b> | <b>ASSURANCES GENERALES DE FRANCE</b>                        |
| <b>CICA</b>        | <b>:</b> | <b>CONFERENCE INTERNATIONALE DES CONTROLES D'ASSURANCES</b>  |
| <b>CIMA</b>        | <b>:</b> | <b>CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES</b>   |
| <b>IARD</b>        | <b>:</b> | <b>INCENDIE, ACCIDENTS, RISQUES DIVERS</b>                   |
| <b>SONARA</b>      | <b>:</b> | <b>SOCIETE NIGERIENNE DE COMMERCIALISATION DES ARACHIDES</b> |
| <b>SNGTN</b>       | <b>:</b> | <b>SOCIETE NATIONALE DES GRANDS TRAVAUX DU NIGER</b>         |
| <b>BDRN</b>        | <b>:</b> | <b>BANQUE DE DEVELOPPEMENT DE LA REPUBLIQUE DU NIGER</b>     |
| <b>CNCA</b>        | <b>:</b> | <b>CAISSE NATIONALE DE CREDIT AGRICOLE</b>                   |
| <b>UNCC</b>        | <b>:</b> | <b>UNION NIGERIENNE DE CREDIT ET DE COOPERATION</b>          |
| <b>SONITEXTIL</b>  | <b>:</b> | <b>SOCIETE NIGERIENNE DE TEXTILES</b>                        |
| <b>B I A O</b>     | <b>:</b> | <b>BANQUE INTERNATIONALE POUR L'AFRIQUE OCCIDENTALE</b>      |
| <b>SNTN</b>        | <b>:</b> | <b>SOCIETE NATIONALE DES TRANSPORTS DU NIGER.</b>            |
| <b>SATOM</b>       | <b>:</b> | <b>SOCIETE ANONYME DES TRAVAUX D'OUTRE-MER</b>               |
| <b>COPRO-NIGER</b> | <b>:</b> | <b>SOCIETE DE COMMERCE ET DE PRODUCTION DU NIGER.</b>        |
| <b>SONIFAME</b>    | <b>:</b> | <b>SOCIETE NIGERIENNE DE FABRICATIONS METALLIQUES</b>        |
| <b>NITRA</b>       | <b>:</b> | <b>SOCIETE NIGERIENNE DE TRANSIT.</b>                        |

## TABLE DES MATIERES

|  |    |
|--|----|
| INTRODUCTION GENERALE .....  | 1  |
| CHAPITRE I. LES OBSTACLES INHERENTS AU SECTEUR DES ASSURANCES.....   | 3  |
| Section 1. Les obstacles liés à l'inorganisation du marché. ....   | 3  |
| 1.1 L'absence de politique commerciale agressive. ....   | 3  |
| 1.2 Absence d'une politique de distribution adéquate.....  | 5  |
| 1.3. La pratique d'une concurrence sauvage entre les compagnies du marché.....                             | 7  |
| 1.4. Une politique de tarification inadéquate. ....  | 9  |
| Section 2 : Les obstacles liés à la faiblesse de la surface financière des compagnies<br>d'assurances..... | 13 |
| 2.1 Une politique insuffisante de recouvrement d'arriérés de primes. ....                                  | 13 |
| 2.2 Une trop grande cession en Réassurance.....  | 15 |
| CHAPITRE 2: LES OBSTACLES LIES A L'ENVIRONNEMENT.....  | 19 |
| SECTION 1. Les obstacles liés à l'environnement législatif et réglementaire.....                           | 19 |
| 1.1. Les obstacles liés à la réglementation des placements.....  | 19 |
| 1.2. Les obstacles liés au manque de contrôle des activités des compagnies<br>d'assurances .....           | 21 |
| SECTION 2: LES OBSTACLES LIES A L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE,<br>FINANCIER, FISCAL ET SOCIO-CULTUREL. ....   | 25 |
| 2.1. Un environnement économique et financier défavorable.....   | 25 |
| 2.1.1. Une crise économique grave et persistante.....  | 25 |
| 2-1-2 : Un environnement financier défavorable. ....   | 27 |
| 2-2 Un environnement fiscal défavorable.....   | 28 |
| 2.3. Un environnement socio-culturel défavorable.....  | 29 |
| 2.3.1. Le mode de vie communautaire. ....  | 29 |
| 2.3.2. La religion .....   | 29 |
| CHAPITRE 3 . DES PROPOSITIONS POUR UNE MEILLEURE.....  | 31 |
| EXPANSION DE L'ASSURANCE AU NIGER.....   | 31 |
| Section 1 : Au niveau de la Profession .....   | 31 |
| 1.1. Sur le plan commercial et de la distribution .....  | 31 |
| des produits d'assurance.....  | 31 |
| 1.1.1. Sur le plan commercial : .....  | 31 |
| 1.1.2. Sur le plan de la distribution.....   | 32 |
| 1.2. Sur le plan technique.....  | 33 |
| 1.2.1. Une tarification adéquate.....  | 33 |
| 1.2.2. La Formation des Cadres.....  | 33 |
| 1.2.3. Une bonne politique de recouvrement des arriérés de primes .....                                    | 34 |
| 1.3. La réorganisation du marché.....  | 34 |
| 1.3.1. Mise en place des Structures.....   | 34 |
| 1.3.2. La réorganisation du marché dans le sens de l'augmentation de sa<br>capacité rétention .....        | 35 |
| Section. 2. Au niveau de l'Etat. ....  | 35 |
| 2.1. L'Etat doit veiller à l'application stricte du code CIMA. ....  | 35 |
| 2.2. La mise en oeuvre de mesures propres à redynamiser le marché d'assurance ..                           | 36 |
| 2.2.1. Des mesures incitatives sur le plan fiscal.....   | 36 |
| 2.2.2. La création d'un marché financier.....  | 36 |
| 2.2.3. La réorganisation du marché dans le sens d'une augmentation de sa<br>capacité de rétention .....    | 36 |
| CONCLUSION GENERALE.....   | 37 |

## INTRODUCTION GENERALE

Selon le Professeur FOURASTIER, l'assurance se définit comme *<< une opération par laquelle un individu, moyennant une contribution, la prime, acquiert pour lui ou pour un tiers, un droit à prestation en cas de réalisation d'un risque, cette indemnité étant versée par une entreprise ou un organisme, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique >>*.

Dans chaque pays, il est aisé de constater la présence de l'assurance dans tous les domaines de la vie individuelle, familiale, collective; dans les loisirs, les activités industrielles et les moyens de transport.

Le développement de l'assurance dans le monde est inégal: il reflète assez fidèlement le niveau de développement économique atteint dans chaque pays.

Au Niger, les premières manifestations de l'assurance remontent à 1949 avec l'ouverture d'une agence du Groupement Français d'Assurances (GFA) à Niamey.

Par la suite, d'autres Compagnies ouvriront des représentations dont notamment la Mutuelle du Mans, le Groupe Drouot. A l'époque, l'activité était exclusivement tournée vers la protection des opérations des maisons de commerce coloniales et les fonds collectés ne servaient guère à financer le développement de l'économie nationale.

Actuellement, trois Compagnies de droit national se partagent le marché :

- La SNAR-LEY MA, Société d'économie mixte;
- L'UGAN, filiale de l'UAP-AGF;
- La CAREN, Société privée.

De 4521 millions de FCFA en 1982, les émissions de primes se chiffrent à 4346 et 4063 millions de F.CFA respectivement en 1991 et 1992. Ce qui dénote une certaine stagnation voire une régression de l'activité de l'assurance au cours de ces deux dernières décennies. Cet état de fait est le résultat d'un certain nombre d'obstacles qui contrarient l'expansion de l'assurance au Niger.

**Il importe alors d'identifier ces obstacles en vue de proposer des solutions appropriées.**

**Pour ce faire, dans ce travail, nous allons rechercher :**

- dans un premier chapitre, les obstacles inhérents au secteur des assurances;**
- dans un deuxième chapitre ceux liés à l'environnement externe au secteur des assurances;**
- Enfin dans un troisième chapitre, nous allons faire des propositions pour une meilleure expansion de l'assurance au Niger.**

## **CHAPITRE I. LES OBSTACLES INHERENTS AU SECTEUR DES ASSURANCES**

L'inorganisation de la profession et l'insuffisance de la surface financière des compagnies constituent un obstacle au développement de l'assurance.

### **Section 1. Les obstacles liés à l'inorganisation du marché.**

L'assurance, comme tout bien ou service marchand, doit être vendu à un tarif étudié, en direction d'une clientèle donnée par l'intermédiaire de canaux de distribution adoptés; ce qui suppose la mise en oeuvre de politiques commerciales, de distribution et de prix appropriées.

Malheureusement, au Niger le marché de l'assurance se caractérise par l'absence d'une politique commerciale agressive, d'une politique de distribution adéquate. A celles-ci, il faut ajouter l'existence d'une tarification inadéquate et l'insuffisance de la coassurance entre les compagnies du marché.

#### **1.1 L'absence de politique commerciale agressive.**

L'assurance, pour être bien vendue, doit être portée à la connaissance de la clientèle à laquelle elle est destinée, notamment, à travers l'information, la publicité, la promotion, le sponsoring entre autres.

Au Niger, pendant longtemps les compagnies d'assurance, ont considéré l'assurance comme un produit qui s'achète et non comme un produit qui se vend. En effet, dans la plupart du temps, les assureurs attendent que les clients se présentent d'eux-mêmes à leurs guichets. Ce qui fait que seule l'assurance Automobile dont la garantie Responsabilité Civile est obligatoire (1) est connue du public. Les autres branches d'assurance sont peu connues tant par les entreprises modernes que par les particuliers à l'exception de succursales des entreprises françaises qui opèrent sur le territoire du Niger et qui sont conseillées par les maisons mères. Ainsi, l'assurance Transport des Facultés était pratiquement inconnue des importateurs et exportateurs nigériens avant 1985, année où elle a été rendue obligatoire pour les importations des facultés transportées par la voie terrestre et/ou maritime dont la valeur atteint 5.000.000 fcfa et 1.000.000 fcfa pour celles transportées par voie aérienne.

---

(1) Cette obligation provient de la loi 65/15 du 15 Mai 1965, suivie de son décret d'application du 28 Septembre 1966.

En outre des assurances comme l'assurance Vol, Dégâts des Eaux, Incendie, de Responsabilité Civile (chef de famille, chef d'entreprise), Responsabilité Civile Professionnelle (pour garagiste par exemple) sont très méconnues.

C'est qu'en vérité, aucun effort commercial n'a été fait jusqu'ici en direction de la clientèle en vue de lui faire connaître les différents produits pour mieux les lui vendre.

Par ailleurs, la clientèle connaît mal ou très souvent ne connaît pas du tout le contenu des contrats qui lui sont proposés. Ce qui crée souvent des frustrations et des incompréhensions en cas de sinistres. Cela comporte bien évidemment des conséquences négatives sur le plan commercial. C'est que, souvent même le personnel chargé de vendre les produits connaît mal les contrats qu'ils proposent aux clients. Ils ignorent parfois ce qui est garanti et ce qui est exclu par le contrat.

Avant la fin des années 1980 la vulgarisation et la promotion des produits d'assurance étaient sensées être faites dans les départements ou dans les services de production (selon les compagnies). Cela amène le personnel à négliger l'aspect commercial de leurs activités dans la mesure où ils sont absorbés par les travaux quotidiens et routiniers d'établissement de contrats, d'avenants de renouvellement, de résiliation, d'annulation et des bordereaux y afférents, etc. Ce qui fait que le plus souvent, l'activité commerciale se limite à des visites de courtoisie à la clientèle déjà en portefeuille.

Peut être que les compagnies d'assurances étaient confortées dans cette attitude du fait de l'importance des primes de l'Assurance Automobile ( en moyenne plus de 50% des émissions) dont la garantie Responsabilité Civile est obligatoire.

Mais, il faut noter que vers la fin des années 1980, l'on a assisté à la création de service commercial au sein des compagnies d'assurance (qui dépendait au début des départements de production). Il y eut alors à partir de ce moment quelques timides actions publicitaires à travers la presse écrite, la radio et la télévision. elles ont également commencé à sponsoriser des équipes sportives.

En réalité, il manque aux compagnies d'assurances du marché nigérien une véritable stratégie commerciale basée sur des études de marché sérieuses en vue de proposer à la clientèle des produits adaptés. Aucune action n'est faite pour organiser par exemple " des journées de l'assurance", aucun effort n'est entrepris par les cadres des compagnies d'assurance pour créer à l'instar de certains pays un journal d'assurance afin de vulgariser, de sensibiliser et d'expliquer les contrats et les principes de l'assurance tout au moins à la clientèle alphabétisée.

Au total, l'on remarque qu'au Niger, il y a un manque notoire de dynamisme commercial de la part des compagnies d'assurance. A cela s'ajoute une politique inadéquate de distribution des contrats d'assurance.

## 1.2 Absence d'une politique de distribution adéquate.

Traditionnellement, en France et dans beaucoup de pays membres de la CICA le réseau de distribution des produits d'assurance est composé des entreprises et des intermédiaires d'assurance.

Au niveau des entreprises, on distingue :

- Les sociétés anonymes qui sont des sociétés commerciales car elles poursuivent un but lucratif ( elles sont à la recherche d'un profit ). Elle rémunèrent les intermédiaires qui leur apportent des affaires à l'aide de commission.

- Les sociétés mutuelles : elles sont des groupements de personnes dans le cadre restreint d'une région ou d'une profession. Le recrutement des adhérents se fait par cooptation et il n'est versé aucune commission à la personne par l'intermédiaire de laquelle l'adhésion s'est réalisée. Le nombre des adhérents doit être au moins égal à 300. Le but recherché par les mutuelles est de produire une sécurité financière à ses membres en dehors de toute recherche de bénéfice; c'est pourquoi en fin d'exercice elles peuvent faire soit un appel de cotisation ( en cas de perte), soit une ristourne de cotisation ( en cas de bénéfice), à l'endroit des adhérents.

- Les sociétés à forme mutuelle : elles se situent entre les sociétés commerciales et les mutuelles pures.

Comme ces dernières, elles ne visent pas un but lucratif mais leur champ d'application ne se limite pas à une profession ou à une région. Tout comme les mutuelles, les sociétés à forme mutuelle peuvent procéder à des appels ou des ristournes de cotisation. Mais, elles doivent contrairement aux mutuelles pures choisir entre une cotisation fixe ou une cotisation variable, et le choix doit être porté sur tous les documents de la société. Alors que les mutuelles pures ne sont pas autorisées à faire des opérations d'assurance sur la Vie, les sociétés à forme mutuelle peuvent elles, être autorisées, à pratiquer des opérations sur la Vie.

Au niveau des intermédiaires d'assurance, on distingue :

- les agents généraux : ils sont des mandataires des sociétés d'assurance et sont liés à ces dernières par une convention appelée traité de nomination qui fixe les taux de commissions et délimite la circonscription géographique dans laquelle l'agent est autorisé à souscrire des contrats.

- les courtiers : qui sont des commerçants indépendants. Ils sont mandataires des assurés et peuvent placer leurs affaires auprès de l'entreprise d'assurance de leur choix.

A ces deux principaux types d'intermédiaires on peut ajouter :

- les intermédiaires salariés des entreprises, agents généraux et courtiers;

- les intermédiaires non salariés des entreprises, agents généraux et courtiers.

Après ces quelques définitions brèves, voyons comment l'assurance est distribuée au Niger avant de montrer en quoi la politique de distribution est inadéquate.

Avant 1978, date de la création de la SNAR LEYMA, l'assurance était vendue exclusivement par l'intermédiaire des agences (les représentants étant des personnes salariées qui ne touchent pas des commissions) de sociétés d'assurance françaises.

Actuellement, l'assurance est distribuée à travers trois compagnies d'assurance, deux agents généraux, trois courtiers agréés et un réseau de vendeurs non salariés (particulièrement en assurance Vie).

Il faut mentionner que l'essentiel des émissions de primes est composé de souscriptions directes des sociétés qui disposent d'un réseau de bureaux directs à travers tout le pays. En fait, l'avènement du courtage est un phénomène très récent au Niger. Le premier courtier a été agréé en 1990. Par ailleurs, il n'y existe aucune mutuelle d'assurance.

Nous avons déjà dit, qu'il manque un dynamisme commercial au niveau des compagnies d'assurance, cela est dû à l'insuffisance notoire d'intermédiaires sur le marché. En effet, les intermédiaires, contrairement aux compagnies ont plus tendance à aller vers le client. Ils sont plus enclins à adopter une attitude commerciale agressive que en vue d'encaisser le maximum de commissions. Par ailleurs, il faut mentionner, qu'aux dires des courtiers, leurs relations avec les compagnies ne sont pas harmonieuses. Ils estiment qu'elles préfèrent souscrire les risques directement avec les assurés (surtout les entreprises modernes), ceci, à travers des trafics d'influence. En outre, ils estiment que les taux de commissionnement qui leur sont alloués ne sont pas de nature à les motiver.

Enfin, l'inexistence des mutuelles est un handicap sérieux à la vulgarisation et au développement de l'assurance au Niger. Généralement elles ont l'avantage de la vendre à un prix relativement bas. Ce qui aurait permis de toucher une clientèle plus nombreuse compte tenu du bas niveau de revenu de la population.

On aurait dû créer des mutuelles pour coopératives agricoles, pour éleveurs, pour certaines catégories professionnelles ( en assurance Maladie par exemple ). C'aurait été un formidable levier de développement de l'assurance du Niger.

Nous avons noté que les produits d'assurances sont essentiellement vendus directement par les compagnies, mais devant les difficultés économiques du marché, elles se livrent de plus en plus à une concurrence sauvage.

### 1.3. La pratique d'une concurrence sauvage entre les compagnies du marché.

Nous avons mentionner qu'au Niger trois compagnies se partagent le marché de l'assurance.

Devant la crise économique que connaît le pays et qui a entraîné des difficultés au niveau des opérateurs économiques et des ménages les compagnies se sont livrées à une concurrence sauvage dans le dessein de maintenir tout au moins leur niveau de production (surtout dans les branches autre que l'automobile qui sont rentables), en s'attachant soit à conserver leurs clients en portefeuille soit à "grignoter" dans la clientèle des concurrents (l'arrivée de nouveaux clients sur le marché devenant de plus en plus rare). Cette concurrence s'est manifestée :

- Au niveau de la tarification ;
- Pendant la souscription ;
- Au moment des règlements de sinistres.

En ce qui concerne la tarification, les compagnies se sont livrées à une diminution systématique des taux de prime. Ainsi, quand une compagnie veut récupérer le client d'une autre, elle propose des taux inférieurs à ceux qui lui étaient accordés auparavant.

Parfois l'ancien assureur agit lui aussi en concédant des taux plus bas que ceux proposés par le concurrent aux aguets, et ainsi de suite; à telle enseigne que les taux se sont trouvés fortement réduits, surtout les branches rentables (Transport, Incendie et Risques Divers). A titre d'exemple, en assurance Transport des facultés le taux de prime FAP sauf (maritime) qui était de 0,50% en 1986 est descendu actuellement à 0,30% soit une diminution de l'ordre de 30%. Le taux de la garantie Accidents caractérisés (terrestre) qui était à 0,30% est descendu à 0,20 % , soit 33 % de baisse. Bref, les exemples sont légion. Aucune branche n'a été épargnée, même l'Automobile qui est déficitaire par excellence . En effet, une compagnie de la place se permet de faire des réductions de 30% sur les contrats des personnels de certaines sociétés locales ! Alors que le maximum de réduction autorisé est de 20% et ce après 4 années successives de renouvellement sans sinistre.

Pendant la souscription, la concurrence se manifeste par le fait que les compagnies se jettent sur les risques sans observation des règles minimales à respecter avant toute souscription notamment pour certains risques : la connaissance de l'antécédent du risque (elles ne se soucient pas des statistiques du risque chez les concurrents ), les visites de risque(1), l'analyse des questionnaires (2) etc.

---

1) Pour les contrats Vol et Incendie.

(2) Questionnaire médical en Maladie.

On se jette sur le client faisant fi de tout risque d'antisélection. L'essentiel est de faire du chiffre d'affaires. La conséquence de cette politique est évidemment l'augmentation de la sinistralité.

-Quant au moment des règlements de sinistres, la concurrence se manifeste par le fait que, pour contenter les clients et les garder en portefeuille, les compagnies multiplient les règlements à caractère commercial. Elles deviennent moins regardantes et moins exigeantes sur les pièces qui sont nécessaires pour régler un dossier de sinistre.

En Transport par exemple, alors qu'une copie originale est exigée pour payer un sinistre, celui-ci est souvent réglé sur la base d'une simple photocopie. Cette complaisance au niveau des règlements des sinistres contribue, elle aussi, à aggraver la sinistralité des compagnies et à menacer leur équilibre financier. Une telle concurrence sauvage ne pouvait aboutir qu'à une politique de tarification inadéquate.

#### 1.4. Une politique de tarification inadéquate.

Pour être bien écoulé c'est-à-dire être acheté par la clientèle à laquelle il s'adresse, tout produit doit être distribué à un prix accessible à cette dernière et à un prix qui permet au vendeur de dégager un profit. Au Niger, le tarif de l'assurance est-il adapté au revenu de la population ? Les tarifs reflètent-ils les charges réelles des compagnies d'assurance ? Le niveau de revenu de l'écrasante majorité de la population est très bas. Très souvent, elles arrivent difficilement à couvrir les besoins élémentaires et essentiels de nourriture, de santé, d'habillement et d'éducation. Il est donc illusoire de demander à cette catégorie de personnes de souscrire un contrat Maladie, ou un contrat Individuelle Accidents avec les tarifs actuels. Ce qui écarte bien évidemment une bonne partie de la population du circuit de l'assurance, et, cela est un véritable obstacle au développement de l'assurance au Niger. Pourtant avec un peu d'imagination les compagnies peuvent réussir en proposant des tarifs très bas avec des capitaux peu importants en assurances de Personnes notamment en Individuelle Accidents.

Pour ce qui est de la seconde question, disons que les tarifs ne reflètent pas les charges des compagnies d'assurance tant en ce qui concerne l'assurance Responsabilité Civile Automobile dont le tarif est fixé administrativement par le Ministère des Finances que pour les autres catégories d'assurance.

En ce qui concerne l'assurance Responsabilité Civile Automobile, les résultats se caractérisent par un "déficit qui semble chronique et la courbe croît d'année en année"(1). En 1984 cette branche a eu un déficit de 424 millions, en 1985 : 746 millions et 674 millions en 1986 (2).

Ainsi, la branche Automobile (même en tenant compte des garanties Dommages qui sont facultatives) affiche un fort taux de sinistralité dont les causes semblent être dues à :

- une augmentation du parc automobile constitué pour une large part de véhicules d'occasion importés d'Europe et mal entretenus, alors que le réseau routier se dégrade de plus en plus;
- une augmentation du coût des pièces détachées;
- un changement de mentalité. En effet, de plus en plus, les victimes d'accidents Automobiles réclament des Dommages et intérêts aux assureurs (il est vrai, aidées en cela par les avocats) alors que par le passé bon nombre n'en faisaient pas et préféraient s'en remettre à Dieu ;
- une tendance des magistrats à allouer des indemnités importantes aux victimes, souvent au mépris des clauses du contrat;
- Il faut dire également que même les compagnies d'assurance ne sont pas sans reproche. En effet, dans le cadre de la concurrence, elles n'appliquent pas toujours de façon correcte les tarifs qui sont déjà jugés bas. A titre d'illustration, le tableau suivant donne une idée de la sinistralité de la branche Automobile du marché de 1989 à 1991.

En millions de FCFA

| ANNEE | PRIMES ACQUISES | PRESTATIONS DE L'EXERCICE | (S/P / % ) |
|-------|-----------------|---------------------------|------------|
| 1989  | 2095            | 1867                      | 88,63      |
| 1990  | 2056            | 1379                      | 74,51      |
| 1991  | 2076            | 1996                      | 96,15      |

Légende : S/P : Rapport sinistres à primes

Source : Ministère de Finances et du Plan  
Direction des Relations Monétaires et Financières  
Service des Assurances.

(1) et (2) Malam MAMADOU MALAM. Sahel Dimanche du 27 Mars 1988

L'on remarque que le taux d'équilibre(72 %) est largement dépassé, ce qui représente une source de déficit pour les compagnies d'assurance. Pour ce qui est des autres branches (celles dont les tarifs ne sont pas homologués ), des tarifs ne tiennent pas également compte de bases techniques de l'assurance qui veulent que le calcul de la prime soit fondé sur la fréquence et le coût moyen des sinistres. Effectivement, les tarifs ne sont basés sur aucune statistique du marché local. Ce sont d'anciens tarifs français qui sont appliqués sur le marché nigérien. Cette situation constitue un sérieux handicap au développement de l'assurance au Niger dans la mesure où elle peut conduire, soit à une surtarification (ce qui pourrait avoir pour conséquence de limiter la clientèle), soit à une sous-tarification avec comme conséquence un déséquilibre financier préjudiciable à la solvabilité des compagnies d'assurance.

A cette politique inadaptée de tarification s'ajoute une insuffisance de coassurance entre les compagnies du marché.

#### 1.5 L'insuffisance de la coassurance entre les compagnies du marché.

*<< La coassurance est l'opération par laquelle plusieurs entreprises d'assurance garantissent un même risque, chacune d'entre elles prenant en charge une fraction convenue de ce risque sans solidarité avec les autres >>(1).*

Les risques qui font l'objet d'une coassurance sont garantis par une police unique qui est rédigée par la société apéritrice et signée par la suite par chacun des coassureurs et par l'assuré.

La coassurance ainsi définie, aurait permis aux trois compagnies du marché de garantir ensemble les nombreux risques qu'elles assurent séparément et qui dépassent largement leur plein de conversation(2).

Cette dernière est faible pour ces trois compagnies en raison du niveau peu élevé de leurs fonds propres. Malheureusement, sur le marché nigérien de l'assurance, la collaboration entre compagnies dans le sens de développer la coassurance est très insignifiante.

---

(1) Zacharie YIGBEDEK : cours d'introduction à l'assurance IIA- DESA 11ème promotion.

(2) Le plein de conservation ou rétention est la limite chiffrée que se fixe comme engagement maximum un assureur par risque et par branche à l'occasion de la souscription des affaires .

Elle concerne tout juste les compagnies minières et quelques entreprises de la place. Cette situation prive le marché local d'une masse importante de prime, car au lieu de développer la coassurance, elles préfèrent céder systématiquement les risques en réassurance.

A ces obstacles précités, on peut ajouter d'autres :

a). Un manque de statistique au niveau des Compagnies qui compromet une bonne connaissance du marché et des risques, entravant ainsi l'établissement d'une tarification qui tienne compte de la fréquence et du coût moyen des sinistres.

b). Une formation continue insuffisante surtout pour les agents de maîtrise et employés et un manque de cadres hautement qualifiés dans certaines compagnies, ce qui a comme corollaire un manque de savoir faire et d'innovation nécessaires au développement de toute discipline.

c). Une absence de dialogue et un manque de cohésion entre les compagnies du marché. Il existe néanmoins un Comité des Assureurs de fait (sans reconnaissance juridique) qui se réunit irrégulièrement sans résultat.

Cette absence de cohésion fait que les assureurs ne constituent pas une force en face des autorités de tutelle et des groupes sociaux tels que les experts, les avocats en vue de mieux défendre les intérêts de la profession. C'est cette situation qui est à la base de la concurrence sauvage qui a entraîné une sous-tarification qui menace l'équilibre des compagnies de la place.

Elle empêche également l'instauration de conventions de règlement de sinistres notamment en Automobile entraînant ainsi le manque de confiance et la mauvaise image des compagnies d'assurance auprès du public qui les considère comme des institutions promptes à encaisser les primes, mais qui tardent à régler les sinistres. Certains n'hésitent pas à les traiter de voleurs. Cette image qui a la conscience populaire de la profession lui est très préjudiciable.

## **Section 2 : Les obstacles liés à la faiblesse de la surface financière des compagnies d'assurance du marché.**

La surface financière d'une société, constituée par ses fonds propres (capital social plus réserves non réglementées) est un élément important dans sa politique de souscription.

En effet, la surface financière, indépendamment de l'évidente influence qu'elle a sur la capacité de rétention des risques souscrits par une compagnie, c'est-à-dire à garder par devers elle une certaine proportion des primes, sa faiblesse peut aussi entraîner une dépendance vis-à-vis des réassureurs. Cette dépendance peut même annihiler tout effort commercial d'une compagnie dans la mesure où il peut arriver que celle-ci n'ait pas l'accord du réassureur pour la souscription de certains risques. Avant de traiter cette question, nous essayons de montrer en quoi les arriérés de primes, conséquence d'une politique inappropriée de recouvrement constituent également un obstacle au développement de l'assurance au Niger.

### **2.1 Une politique insuffisante de recouvrement d'arriérés de primes.**

Les arriérés de primes constituent l'ensemble des primes émises mais non encore encaissées. En 1992, leur montant s'élève à 2 024,7 millions de F.CFA, soit 49,83% des émissions de l'année. En 1991, les deux plus grandes compagnies qui représentent 91,55% du chiffre d'affaires du marché avaient 2 331,26 millions de F.CFA d'impayés, soit 62,91% de leurs émissions annuelles.

Cette situation entraîne un manque à gagner important aux compagnies du marché notamment au niveau de leur gestion financière. En effet une bonne partie des placements effectués en représentation des provisions techniques est constituée de primes à recevoir. Or, ces dernières ne sont que des actifs fictifs privant ainsi les compagnies des produits provenant de placements réels si elles avaient été encaissées.

A titre d'illustration le tableau ci-dessous donne le pourcentage des primes à recevoir dans l'ensemble des placements pour les années 1991 et 1992.

En millions de F . C F A.

| ANNEE | TOTAL DES PLACEMENTS | PRIMES A RECEVOIR | TAUX (%) |
|-------|----------------------|-------------------|----------|
| 1991  | 10.182               | 3.232             | 32,73    |
| 1992  | 10.961               | 3.874             | 32,73    |

Source : Ministère des Finances et du Plan  
Direction des Relations Monétaires et financières.

Le problème de recouvrement des primes trouve son origine dans la crise économique que connaît le pays et qui provoque des difficultés de Trésorerie dans tous les secteurs de l'économie : les sociétés, les offices et les collectivités et aussi le budget de l'Etat mais surtout dans un manque de politique de recouvrement conséquente de la part des Compagnies du marché.

C'est ainsi que les procédures de recouvrement de primes qu'autorisent la loi du 13 juillet 1930 ne sont jamais utilisées notamment la procédure de mise en demeure et les sanctions qui s'y rattachent. En effet, à défaut de paiement d'une prime ou d'une fraction de prime, dans les dix(10) jours de son échéance, l'assureur peut, indépendamment de son droit de recourir à la justice pour obtenir l'exécution du contrat, mettre l'assuré en demeure par lettre recommandée de procéder à la suspension de la garantie. Cette suspension ne peut cependant prendre effet que trente (30) jours après l'envoi de la lettre de mise en demeure. Si la prime n'a toujours pas été payée dix jours après la suspension de la garantie, c'est-à-dire quarante (40) jours après la mise en demeure, l'assureur pourra résilier le contrat par le moyen d'une autre lettre recommandée. Par ailleurs la plupart des polices stipulent que la prime est payable d'avance et précisent même que la garantie prend effet à compter du lendemain à midi à dater du paiement de la prime. Cette clause n'est pas respectée. En effet, il est même fréquent de voir des sinistres payés et qui sont relatifs à des contrats dont la prime reste impayée.

Si les compagnies d'assurance du Niger pratiquent une politique inappropriée en matière de recouvrement d'arriérés de primes, elles ont également une politique de cession élevée en réassurance.

## 2.2 Une trop grande cession en Réassurance.

La Réassurance est une activité bien particulière (c'est d'ailleurs pourquoi nous allons parler brièvement des différentes modes de Réassurance pratiquées au Niger) mais qui s'exerce de façon inséparable de l'assurance proprement dite puisqu'elle est un de ses prolongements.

Ceci dit, on peut définir la réassurance comme *<<une opération par laquelle une entreprise (appelée cédante) cède une partie des risques souscrits dépassant ses capacités financières, à une entreprise (appelée réassureur)>>(1)*. Le réassureur prend en charge tout ou partie de ces risques, s'engageant à rembourser à la cédante dans les conditions déterminées, tout ou partie des sommes dues ou versés aux assurés au titre de la réassurance. Il existe deux modes de réassurance :

- la réassurance proportionnelle;
- et la réassurance non proportionnelle.

Comme réassurance proportionnelle, on peut citer la réassurance facultative, la Facultative obligatoire et les traités de réassurance (Quote Part et Excédent de Plein).

a) En réassurance facultative, comme son nom l'indique, aucun des partenaires n'a vis-à-vis de l'autre une obligation quelconque au départ, et l'assureur a la totale liberté d'offrir le risque au réassureur de son choix, tout comme ce dernier a la totale liberté d'accepter ou de décliner l'offre.

b) Alors que dans le cas de la réassurance facultative obligatoire ou Open Cover, la cédante dispose d'une option de verser les affaires ou non. Elle est libre de sa décision. Mais une fois versées au contrat, le réassureur ne peut les refuser et il ne peut qu'accepter les applications qui lui sont présentées.

---

(1) E.M TIBAH - Conception de Plan de Réassurance. Séminaire -Casablanca 25-29 septembre 1989.

**c) Les traités de réassurance.** Un traité de réassurance est une convention contractée entre une cédante et un ou plusieurs réassureurs et en vertu de laquelle la cédante s'engage à céder et le réassureur s'engage à accepter tous les risques stipulés dans ledit traité. Une fois signé il devient obligatoire pour les deux parties.

Si la cédante est obligée de verser toutes les affaires qu'elle souscrit au traité, en contrepartie, le réassureur est obligé d'accepter toutes les affaires versées au traité. On distingue deux formes de traités : le traité Quote part et le traité Excédent de plein.

Dans le traité Quote part, toutes les primes émises sont réparties selon un pourcentage qui s'appliquera à l'occasion de la prise en charge des sinistres affectant les polices entrant dans le cadre des garanties. On le voit donc dans ce mode de réassurance, l'engagement de chaque partie est fixé en pourcentage.

Quant au traité en Excédent de somme, il se caractérise par le fait que l'assureur définit son plein de conservation, ensuite tous les risques de montant inférieur ou égal au plein seront conservés intégralement pour son propre compte, ceux qui excèdent devant être cédés au réassureur. Ce dernier reçoit une prime proportionnelle à la part de risque sur laquelle il s'engage. En cas de sinistre le réassureur intervient dans la même proportion.

En ce qui concerne les formes de réassurance non proportionnelle, on distingue :

- La réassurance en excédent de sinistre (XL);
- La réassurance en excédent de poste annuel ou stop loss.

a) La réassurance en Excédent de sinistre est une forme de réassurance où l'intervention du réassurance est requise dès que le montant du sinistre excède une limite qu'on appelle priorité ou franchise. Si la priorité n'est pas atteinte le risque à la charge de la cédante seule. En contrepartie de la garantie XL, la cédante paie une prime de réassurance.

b) Quant au Stop loss, il consiste à faire prendre par le réassureur la masse de sinistre qui dépasserait une certaine proportion exprimée en pourcentage par rapport à l'encaissement de la prime réalisée au cours d'un exercice donné.

Les différentes formes de réassurances étant définies plus haut, il importe de dire que le rôle de la réassurance est d'équilibrer les résultats techniques, tout en permettant aux cédantes de souscrire des risques qui dépassent de beaucoup leur rétention. Par ce fait les compagnies arrivent à accroître leur production, donc à développer l'assurance.

Néanmoins, il faut reconnaître qu'au Niger l'insuffisance des fonds propres des compagnies d'assurance les oblige à céder une bonne partie des primes aux réassureurs étrangers. Ce faisant, elles sont dépouillées d'une partie de leur richesse surtout que les soldes sont toujours en faveur des réassureurs. Pour illustrer ces propos, voyons à travers le tableau suivant la part des réassureurs dans les primes émises de 1982 à 1986 :

| Libellés                              | 1982    | 1983    | 1984    | 1985    | 1986    |
|---------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Primes émises nettes d'annulation (a) | 4251,43 | 3600,14 | 3730,01 | 3257,52 | 4131,44 |
| (b) primes acquises aux réassureurs   | 1339,72 | 1307,47 | 1064,07 | 1112,39 | 1149,97 |
| $\frac{b}{a}$ (%)                     | 31,51   | 36,32   | 28,53   | 34,15   | 27,83   |

Source : Ministère des Finances Service du Contrôle des Assurances

L'analyse de ce tableau montre que, en moyenne sur les 5 années, 35,07% des primes ont été cédées aux réassurances. Ce qui constitue une perte énorme, préjudiciable à la rentabilité des compagnies d'assurance et partant à l'assurance de façon générale.

Il est vrai qu'aucun pays ne peut se passer de la réassurance, mais c'est qu'au Niger l'acceptation est insignifiante pour ne pas dire inexistante et ne peut donc compenser la cession.

Au demeurant, la faible rétention des primes des compagnies d'assurance du Niger n'est pas surprenante dans la mesure où elle est fonction du capital social d'une société (soit 3% du Capital) (1). Dans ces conditions avec les 500, 345 et 80 millions de capital social dont disposent respectivement, L'UGAN, SNAR LEYMA et la CAREN au 31-12-92, leur rétention devrait être en principe de 15; 10,35 et 2,4 millions (on comprend dès lors pourquoi la rétention du marché est faible).

Les obstacles inhérents au secteur des assurances ne constituent pas les seuls freins au développement de l'assurance au Niger, il faut y ajouter ceux liés à l'environnement externe.

---

(1) Cours de Réassurance proportionnelle IIA 11ème promotion.

## **CHAPITRE 2: LES OBSTACLES LIES A L'ENVIRONNEMENT EXTERNE AU SECTEUR DES ASSURANCES**

Le contexte législatif et réglementaire, économique, financier, socio-culturel et fiscal dans lesquels évolue le secteur des assurances ne sont pas favorables à son développement.

### **SECTION 1. Les obstacles liés à l'environnement législatif et réglementaire.**

Le secteur des assurances est soumis à une réglementation vigoureuse et variée.

Les deux arguments sont généralement avancés pour justifier l'abondance des textes dans ce domaine s'expliquent par la nécessité de protéger le consommateur (le public) et par l'importance que les assurances ont dans toute économie en particulier en tant que source de capitaux à investir.

Au Niger, la législation qui régit les conditions générales des contrats d'assurance est la loi française du 13 juillet 1930. La loi relative à l'assurance automobile date du 15 Mai 1965 et son décret d'application et du 28 Septembre 1966. Ces deux textes ont eux aussi pour source une loi et un décret français du 28 février 1958 et du 7 janvier 1959.

Ainsi, en plus du fait que la législation et la réglementation soient copiées sur le modèle français, elles se caractérisent par une rigidité et un immobilisme alors que dans ce pays, elles sont constamment adaptées au contexte social et économique du milieu.

Dans cette section, nous allons nous appesantir sur la réglementation des placements et sur l'inefficacité des structures chargées de veiller au respect de la législation.

#### **1.1. Les obstacles liés à la réglementation des placements.**

Au Niger (avant l'entrée en vigueur du code CIMA) le texte qui régit les placements des compagnies d'assurance et le décret n0. 72-10/PPN/MF/ASN du 07 Février 1972 (voir annexeI). Son but est d'assurer la solvabilité aux compagnies d'assurance et d'orienter l'épargne collectée par le biais de l'assurance vers les secteurs vitaux de l'économie du pays, et ceci, dans le respect de critères de sécurité, de rentabilité et de liquidité.

Selon le décret précité, les provisions des organismes opérant sur le territoire de la République du Niger doivent être représentées à l'actif soit par des espèces en caisse ou en banque, soit par des primes à recevoir soit par des placements.

- Les espèces en caisse, les fonds en banque ou les primes à recevoir affectés à la représentation des réserves ne peuvent excéder 30% du montant global desdites réserves.

- Les placements affectés à la représentation des provisions peuvent être constitués

**a) sans limitation :**

- en valeurs de l'Etat du Niger ou du Trésor nigérien;
- en valeurs jouissant de la garantie de l'Etat;
- en titres d'emprunts émis par les établissements publics nigériens et les collectivités publiques nigériennes;
- en titres d'emprunts émis par la Banque de développement de la République du Niger;
- en titres d'emprunts émis par un groupe d'Etats ou jouissant de la garantie ou par un organisme bancaire pour le compte d'un groupe d'Etats;
- en avances sur les contrats émis par les sociales d'assurance sur la vie d'assurances nuptialité, natalité et les sociétés de Capitalisation;
- en immeubles situés sur le territoire de la République du Niger et pour leur valeur d'affectation appréciée dans les conditions fixées par l'autorité de contrôle des assurances, en parts ou actions de sociétés immobilières exerçant leur activité au Niger et présentant un actif immobilier sur ledit territoire.

**b) Dans la proportion de 50% maximum du total des placements :**

- en prêts en première hypothèque sur immeubles bâtis sur le territoire de la République du Niger sans que l'ensemble des hypothèques de premier rang sur un même immeuble puisse excéder 50 % de sa valeur estimative;
- en tous autres placements autorisés par l'autorité de contrôle des assurances dans les conditions qu'elle aura fixées, sans que la totalité de ces derniers puisse excéder 20 % du total de placement admis en seconde catégorie.

L'objectif visé par l'Etat à travers cette diversification des placements est de veiller à la fois à la solvabilité des sociétés d'assurance (par ricochet cela vise la protection des intérêts du public, assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance) et à couvrir les besoins d'investissement de l'économie tout en mettant à la disposition de celle-ci un certain nombre de possibilités de placements.

Cependant la réglementation des placements présente quelques limites :

- D'abord la rigidité des textes : en effet même si l'on comprend les objectifs de l'Etat au moment de l'élaboration des textes sur les placements, aujourd'hui, force est de reconnaître que l'existence d'une double rigidité provenant d'une part de la définition d'un catalogue d'actifs de placements admis en représentation des provisions techniques et à affecter à chaque type d'actif. D'autre part elle ne laisse pas de marge de manoeuvre aux compagnies d'assurance, surtout que le marché ne possède pas de bourse de valeurs et que par ailleurs les opportunités d'investissements rentables sont limités.

- Ensuite, la réglementation considère les primes à recevoir comme les actifs liquides sans même se préoccuper de leur ancienneté. Or, la plupart de ces impayés constituent des primes irrécouvrables.

En outre les structures chargées du contrôle de la réglementation se manifestent par une quasi-inexistence.

### 1.2. Les obstacles liés au manque de contrôle des activités des compagnies d'assurance.

Les entreprises d'assurance sont soumises à des lois et règlements spécifiques dans tous les pays. Cet état de fait découle directement de la fonction économique et sociale que l'assurance est appelée à remplir suivant la technique qui lui est propre. Le Contrôle s'exerce tant au niveau des entreprises qu'au niveau des intermédiaires. Il s'exerce à la fois de façon a priori c'est-à-dire au moment de l'agrément pour ce qui est des conditions d'octroi de celui-ci et a posteriori un contrôle permanent et quotidien qui s'exerce sur pièces et sur place.

Le contrôle sur pièces est prévu par la réglementation sur le contrôle des assurances qui fait obligation aux sociétés d'assurance du marché de communiquer à l'autorité de contrôle un certain nombre de documents comptables, extra comptables ainsi que des renseignements généraux sur l'entreprise.

Le contrôle sur pièces permet ainsi à l'administration de tutelle d'avoir une vue globale sur la gestion de l'entreprise. Mais cette image résulte de documents fournis par les sociétés elles-mêmes, le contrôle sur pièces doit donc être complété par un contrôle sur place qui, lui, s'exerce de façon permanente et inopinée et qui porte sur toutes les opérations d'assurances. Ce qui implique l'obligation de la part des sociétés d'assurance de communiquer aux agents de contrôle tout document et registre concernant leur fonctionnement et leur gestion.

Malheureusement, au Niger, on peut penser que seul le contrôle a priori est effectué. Quant au contrôle a posteriori, il se limite à la réception des documents comptables et des états CICA transmis par les sociétés de la place. Et d'ailleurs, toutes les sociétés ne transmettent pas certains documents exigés et les délais de transmission ne sont pas respectés.

Quant au contrôle sur place, il est pratiquement inexistant. Pourtant les autorités de contrôle doivent veiller à l'estimation et à l'évaluation des provisions techniques. Or cela ne peut se faire qu'à travers un contrôle sur place. Elles doivent veiller aussi à ce que les provisions soient bien couvertes par des actifs et ce conformément à la réglementation en vigueur. Ce qui n'est pas le cas.

A titre d'illustration le tableau suivant nous donne une idée du niveau des espèces en caisses et en banque et des primes à recevoir par rapport à ce qui est autorisé par la réglementation, de 1982 à 1986 pour l'ensemble de marché. (1)

En millions de F CFA.

| Année | Provisions techniques | Niveau légal (30%) | Placement effectué | Excédent |
|-------|-----------------------|--------------------|--------------------|----------|
| 1982  | 6091,05               | 1827,32            | 3201,12            | 1373,80  |
| 1983  | 6489,05               | 1946,71            | 3647,09            | 1700,38  |
| 1984  | 6688,83               | 2006,65            | 3257,67            | 1251,02  |
| 1985  | 7484,22               | 2245,27            | 3928,94            | 1683,67  |
| 1986  | 8207,94               | 2462,38            | 4090,67            | 1628,29  |

Source : Ministère des Finances service des assurances

(1) Le même problème se pose pour les compagnies prises isolement.

Pourtant rien n'est fait par le contrôle pour amener les compagnies à respecter la réglementation. En effet en 1991 et 1992, on assiste à la même situation que pendant la période 1982 - 1986.

| En millions de F CFA |                       |                    |                    |          |
|----------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|----------|
| Année                | Provisions techniques | Niveau légal (30%) | Placement effectué | Excédent |
| 1991                 | 10 182                | 3055               | 6436               | 3381     |
| 1992                 | 10 950                | 3285               | 6880               | 3595     |

Source : Ministre des Finances. Direction des relations Monétaires et Financières. Service des assurances

Les autorités de contrôle doivent surtout veiller à la solvabilité des compagnies. Pourtant, la société nationale avec un capital de 345 millions de F CFA a fait une perte d'exploitation de 370.926.278 F CFA en 1991 et de 530.083.350 F CFA en 1992; Mais aucune mesure n'a été prise à l'encontre de cette compagnie par l'autorité de contrôle dans l'intérêt des assurés et bénéficiaires des contrats mais aussi dans l'intérêt de la profession.

A la limite l'on peut dire que le contrôle est complice d'une telle situation.

Mais, au-delà du rôle de contrôle dévolu à l'autorité de tutelle, celle-ci doit prendre toutes les mesures susceptibles d'entraîner un développement harmonieux de l'industrie des assurances au Niger.

Cependant, tel n'est toujours pas le cas.

C'est ainsi que face au résultat chroniquement déficitaire que connaît la branche Automobile, l'autorité de tutelle n'a pris aucune mesure pour relever le tarif relatif à la garantie Responsabilité Civile qui est la principale cause du déficit (les tarifs ont été bloqués depuis 1987).

En outre, aucun effort n'est fait pour collecter des informations et pour tenir des statistiques indispensables à une connaissance du marché national et pour établir, dans les règles de l'art, une tarification appropriée.

Par ailleurs l'autorité de tutelle n'a pas su, à l'image de la France, créer un conseil national des assurances qui est un organe consultatif regroupant des personnalités politiques et du monde des assurances, des professions collaborant avec les assureurs (avocats, experts), et des consommateurs. Cet organe pourra mener des études et des réflexions sur les questions ayant trait à l'assurance et donner des avis et suggestions à l'autorité politique dans le sens de son développement. Nul doute que l'inexistence d'une telle structure est un handicap à l'expansion de l'assurance au Niger.

En vérité, c'est qu'il n'existe pas une véritable volonté politique en vue de la promotion de l'assurance. En effet, il n'y a jamais eu une politique définie par l'Etat dans ce domaine. Pour preuve dans aucun des multiples programmes de développement qu'a connu le Niger, il n'en n'est pas fait allusion.

C'est sans doute cette absence de volonté politique qui fait que le service des assurances(1) (au Ministère des Finances et du Plan), chargé de l'activité de contrôle des compagnies d'assurance a un manque crucial en moyens humains(2) et budgétaires. Cela est dû essentiellement au niveau dérisoire de rémunération des fonctionnaires du contrôle si bien que la plupart l'ont quitté au profit des compagnies d'assurances.

A toutes ces insuffisances, il faut ajouter un environnement économique, financier, fiscal et socio-culturel défavorables.

---

(1) On aurait dû en faire une Direction.

(2) Sur la quinzaine de cadres supérieurs que compte le pays dans le domaine des assurances, un seul y travaille.

## **SECTION 2: LES OBSTACLES LIES A L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE, FINANCIER, FISCAL ET SOCIO-CULTUREL.**

Au Niger, comme dans tout autre pays l'environnement économique, financier, fiscal et socio-culturel économique ont une influence prépondérante sur tous les secteurs de l'économie plus particulièrement sur celui des assurances.

Malheureusement, dans le cas qui nous concerne, ces environnements sont défavorables au développement de l'assurance.

### **2.1. Un environnement économique et financier défavorable.**

La situation se caractérise par une crise économique grave et persistante et par l'inexistence d'un marché financier.

#### **2.1.1. Une crise économique grave et persistante.**

Dès le début des années 1980, l'économie du pays a amorcé une phase de crise profonde dont les incidences pèsent lourdement sur l'efficacité des agents économiques et les conditions de vie des populations.

Cette crise provient principalement de la détérioration des termes de l'échange et des déficits agricoles successifs.

En plus, le développement anachronique et continue d'un commerce frontalier informel, lié notamment à une dépréciation croissante de la monnaie du Nigeria, les coûts encore élevés des différents facteurs de production ont durement affecté la compétitivité des entreprises modernes nigériennes. Cette situation est très préjudiciable à l'expansion de l'assurance au Niger, d'autant plus que l'essentiel des encaissements des compagnies provient du secteur moderne du pays particulièrement dans les branches autres que l'Automobile.

Par ailleurs, le ralentissement de l'investissement public (voir en annexe..IV.), les difficultés de trésorerie de l'Etat qui ont entraîné des baisses et des paiements irréguliers de salaires des fonctionnaires ont durement affecté l'économie nationale.

**Cette crise économique s'est manifestée par :**

**-la liquidation de plusieurs sociétés dont : SONARA, SNGTN, BDRN, CNCA, UNCC, AIR NIGER, SONIFAME entre autres ;**

**-une restructuration de plusieurs sociétés qui s'est traduite par des compressions et/ou départs volontaires de personnel notamment dans le secteur minier et dans des sociétés comme : SONITEXTIL, COPRO-NIGER, SATOM, DRAGAGES, BIAO, NITRA ;**

**-un fort ralentissement pour ne pas dire un arrêt total des grands travaux de génie civil (Bâtiments et routes) ;**

**-une diminution des importations et des exportations (voir annexe II) ;**

**-un assèchement progressif de la trésorerie au niveau des opérateurs économiques (aggravé surtout par le non-paiement de leurs créances vis-à-vis de l'Etat) ce qui a augmenté les arriérés de primes niveau des compagnies d'assurances ;**

**- un ralentissement des investissements privés parce que toute rentabilité a disparu dans l'économie;**

**- au niveau des ménages, par une diminution et parfois par une perte totale des revenus (pour ceux qui ont perdu leur emploi).**

**Il n'est pas nécessaire de démontrer que ces conséquences précitées ont, elles aussi, des incidences négatives sur l'assurance, dans la mesure où nous l'avons déjà dit l'essentiel des émissions de primes des compagnies provient du secteur moderne de l'économie et des zones urbaines.**

**En effet:**

**-les baisses des chiffres d'affaires et des masses salariales consécutives aux compressions massives ont des incidences sur les assurances responsabilité civile (autres que l'Automobile) car l'assiette de prime est basée sur leur montant;**

-les primes Transport dépendent du niveau des importations et accessoirement des exportations ;

-le ralentissement des grands travaux publics entraîne à son tour une baisse des primes Responsabilité Civile Décennale ou Tous Risques Chantiers;

-la baisse de revenu des travailleurs du secteur moderne affecte de façon négative l'assurance Prévoyance Retraite.

A cette crise économique, s'ajoute un environnement financier défavorable.

### **2-1-2 : Un environnement financier défavorable.**

On distingue traditionnellement deux formes de marché capitaux:

Le marché financier ( à long terme ) et marché monétaire ( à court et moyen terme ).

Au Niger la situation se caractérise par une absence de marché financier et un marché monétaire étroit dont l'animation repose essentiellement sur les banques.

Mais la crise économique qui a entraîné une crise de liquidité ayant abouti à la liquidation de certaines banques (1) et le gel des avoirs des épargnants au niveau de la Caisse Nationale d'Epargne postale a fini par jeter un discrédit sur le système bancaire, entraînant une perte de confiance. Par ricochet, cette mésaventure a eu un impact négatif sur l'assurance Vie dans la mesure où elle a découragé plus d'une personne.

Par ailleurs, l'inexistence de bourses de valeurs au Niger constitue un handicap pour les compagnies d'assurances. En effet cette situation ne permet pas à celles-ci d'avoir des opportunités de placements leur permettant de mieux rentabiliser leurs actifs.

A cela s'ajoute un environnement fiscale également défavorable.

---

(1) La BDRN, la DAR-AL-MAL AL ISLAMI.

## 2-2 Un environnement fiscal défavorable.

La fiscalité joue un rôle fondamental dans tous les secteurs d'activité économique d'un pays. Une bonne politique fiscale peut favoriser le développement d'un secteur donné. Au contraire, une politique fiscale inadaptée ne peut que nuire à l'expansion dudit secteur. Celui des assurances n'échappe pas à cette règle.

Voyons d'abord comment se présente la fiscalité de l'assurance au Niger. (1)

### En assurances IARD

|                                   |      |
|-----------------------------------|------|
| Transport terrestre .....         | 12%  |
| Transport maritime et Aérien..... | 8%   |
| Incendie.....                     | 36%  |
| Crédit à l'Exportation .....      | 1,2% |
| Autres branches .....             | 12%  |
| En assurances vie                 |      |
| Taux unique .....                 | 6%   |
| Taxe de contrôle.....             | 1,5% |

(voir en annexe III un questionnaire applicable aux opérations d'assurance au Niger).

Source : Ministère des Finances, Direction des relations Monétaires et Financières. Service des assurances.

Ces taux nous paraissent très élevés. ils sont par conséquent pénalisants pour la promotion de l'assurance au Niger, eu égard au contexte dans lequel elle évolue.

Ce contexte se caractérise par :

- une faiblesse du pouvoir d'achat des populations. Ce qui fait que la fiscalité ne vient qu'à alourdir des primes nettes déjà trop élevées eu égard au niveau de revenu de la majorité des nigériens, entraînant ainsi un désintéressement du public aux produits d'assurance;

- une grande méconnaissance de l'assurance par la population. cette fiscalité dissuade davantage un public qui s'intéresse peu à l'assurance.

Par ailleurs, l'assurance Vie se trouve être particulièrement défavorisée par rapport aux autres concurrents, notamment les banques et la caisse nationale d'épargne postale dans la mesure où les dépôts dans les comptes d'épargne de ces deux institutions sont exonérées de toute taxe.

La politique fiscale n'est donc pas de nature à inciter au développement de l'assurance. Elle est par conséquent inappropriée.

### **2.3. Un environnement socio-culturel défavorable**

Au Niger, le mode de vie communautaire et la religion (musulmane) constituent un frein assez sérieux à la promotion de l'assurance.

#### **2.3.1. Le mode de vie communautaire.**

La structure sociale se caractérise par une solidarité entre les membres de la famille ou du clan. Il en est de même entre les ressortissants d'une même région qui vivent en zone urbaine. La famille, le clan auxquels appartient l'individu constituent un refuge dans les moments difficiles si bien que le besoin de sécurité individuel ne se fait pas tellement sentir du fait de l'entraide et de l'assistance. Cette situation n'incite pas le public à s'assurer.

#### **2.3.2. La religion**

L'Islam est la religion la plus pratiquée(1) dans le pays. Il se manifeste contre le développement de l'assurance à deux niveaux :

##### **- d'abord au niveau des assurances Dommages.**

Dans la plupart des cas (hormis les assurances obligatoires) (2), les fidèles, au lieu de s'assurer, préfèrent tout simplement prier Dieu afin qu'il les préserve contre toute calamité. Ainsi, est-il fréquent de voir les opérateurs économiques (surtout ceux du secteur informel) se protéger contre le vol et tout autre calamité par des amulettes confectionnées par des marabouts et accrochées à la devanture de leurs magasins.

##### **-Ensuite au niveau de l'assurance Vie.**

L'assurance Vie ne fait pas l'unanimité chez les croyants. En effet, certains voient en elle une forme de "RIBA" (usure)(3). Or, la "RIBA" , selon le Coran et la Sunna, est un péché capital.

---

(1) Par plus de 95 % de la population.

(2) Automobile et Transport des Facultés à l'importation.

(3) Ibrahim N'Doye : l'Islam et la pratique de l'assurance . ASSUR INFO n° 5.

Par ailleurs, certains croyants pensent que assurer la vie, c'est s'attirer le malheur, la malchance ; et surtout à une remise en cause de la volonté de Dieu. Enfin il y en a qui pensent même que c'est immoral d'assurer la vie d'une personne.

A travers les deux précédents chapitres, il est facile de comprendre maintenant pourquoi l'assurance ne connaît pas une expansion au Niger. Aussi, allons-nous faire des propositions dans le chapitre qui suit, pour un meilleur développement du secteur.

### **CHAPITRE 3 . DES PROPOSITIONS POUR UNE MEILLEURE EXPANSION DE L'ASSURANCE AU NIGER.**

Pour que l'assurance puisse connaître une expansion qui lui permettra de jouer pleinement le rôle qui est le sien dans l'économie nationale, il importe que des mesures soient prises tant au niveau de la Profession qu'à celui de l'Etat.

#### **Section 1 : Au niveau de la Profession**

Au niveau des compagnies du marché, un accroissement de la production passe par une politique commerciale dynamique et une distribution adéquate des produits d'assurance. L'amélioration des résultats techniques et la réorganisation du marché constituent également des facteurs de progrès pour l'assurance au Niger.

##### **1.1. Sur le plan commercial et de la distribution des produits d'assurance.**

Les compagnies doivent faire preuve d'un dynamisme commercial et procéder à une réorganisation du réseau de distribution.

##### **1.1.1. Sur le plan commercial :**

A ce niveau, les compagnies doivent s'atteler à la mise en place de véritables structures commerciales disposant, d'une part de moyens budgétaires importants et d'autre part de cadres compétents et en nombre suffisant, capables :

- de mener des études de marché en vue de déceler les besoins réels de la clientèle et de créer des produits adaptés;
- de mener à bien des plans marketing tendant à une meilleure vente des produits d'assurance.

D'une manière générale l'action commerciale doit s'attacher à faire connaître les produits d'assurance au public à travers l'éducation de celui-ci et de son information. Pour ce faire, des moyens de publicité comme la radio, la télévision, les journaux, les affiches doivent être utilisés de manière rationnelle.

Les publicités en langues nationales, seuls moyens de toucher une grande partie de la population, doivent être intensifiées. Le sponsoring des activités sportives et culturelles doivent être aussi développé.

Les compagnies doivent également organiser des journées de l'assurance et des conférences à l'attention des décideurs. Par ailleurs, les cadres des compagnies d'assurance du pays doivent écrire des articles visant à faire connaître l'assurance et ses principes à travers les journaux d'informations générale et par la création d'un journal d'assurance.

L'information de la clientèle doit également se faire aux guichets des compagnies d'assurance. Les agents doivent expliquer correctement à la clientèle les tenants et les aboutissants des contrats d'assurance dès leur souscription afin d'éviter d'éventuelles frustrations en cas de sinistre.

L'éducation du public doit s'attacher à montrer les avantages liés à la souscription d'un contrat , tant en assurances Dommages qu'en assurance Vie.

- en assurances Dommages, en montrant qu'elles permettent la restitution d'un bien détruit ou la protection du patrimoine (dans le cas des assurances Responsabilité).

- en assurance Vie, il faut surtout faire comprendre que celle-ci n'est pas contraire aux aspirations de la religion musulmane en y montrant qu'elle répond à une double nécessité ; la protection de la famille contre les conséquences de la disparition prématurée de son chef d'une part, la constitution d'une épargne longue pour les besoins futurs (retraite par exemple) d'autre part et que ces deux aspects ne sont nullement contraires à la religion musulmane.

### 1.1.2. Sur le plan de la distribution.

Nous avons dit que l'essentiel de la production du marché provient des souscriptions directes des compagnies d'assurance.

Puisque l'assurance ne doit plus être considérée comme un produit qui s'achète, mais qui se vend, les compagnies doivent largement utiliser le canal des intermédiaires afin de profiter du dynamisme commercial qu'on leur reconnaît. Pour ce faire elles doivent favoriser la nomination d'agents généraux. Elles doivent en outre s'attacher à ce que leur rapport avec les courtiers de la place soient harmonieux, notamment en les motivant par des taux de commissionnement conséquents.

Par ailleurs, la création de Mutuelles d'assurance doit être initiée et multipliée. Ce qui permettrait de mettre à la disposition des adhérents des produits d'assurance relativement moins chers, donc susceptibles d'intéresser les personnes à faible revenu qui sont les plus nombreuses au Niger.

Des Mutuelles pour coopératives agricoles pour fonctionnaires dans le cadre de l'assurance Maladie pourraient être créées.

Enfin les compagnies doivent s'atteler à une couverture de tous les pays éventuellement en créant des bureaux directs ou en nommant des agents généraux dans les régions qui n'en disposent pas.

## **1.2. Sur le plan technique.**

La promotion de l'assurance suppose également de la part des compagnies une bonne gestion technique. Ce qui implique une tarification adéquate, une bonne politique de formation des cadres et de recouvrement des arriérés de primes.

### **1.2.1. Une tarification adéquate.**

Les compagnies doivent impérativement abandonner la de soustarification systématique à laquelle elles se livrent actuellement.

Elles doivent nécessairement bâtir leur tarification sur les bases techniques de l'assurance qui veulent que la prime soit fonction de la fréquence et du coût moyen des sinistres ; ce qui suppose évidemment l'établissement, par les compagnies de statistique exploitables pour chaque catégorie de risques.

### **1.2.2. La Formation des Cadres.**

Afin d'assurer une bonne gestion de la production, des sinistres, des finances etc. (pour garantir la pérennité des compagnies) le marché doit disposer de cadres compétents et en nombre suffisant dans tous les domaines ; ce qui impose un relèvement du niveau des recrutements mais surtout une formation continue des agents à tous les niveaux. Cette formation peut se faire à travers des stages et/ou des séminaires concernant tous les domaines d'activité des compagnies (technique, commercial, financier, informatique etc.).

Les intermédiaires d'assurance doivent également être formés car les compagnies commercialisent également leurs produits à travers eux.

### **1.2.3. Une bonne politique de recouvrement des arriérés de primes.**

Devant le niveau élevé des arriérés de primes les compagnies doivent impérativement:

- Veiller à l'application stricte de l'alinéa 2 de l'article 13 du code CIMA qui veut que la prise d'effet de la garantie soit subordonnée au paiement de la prime par l'assuré ;
- Un suivi rigoureux des intermédiaires d'assurance afin que ceux-ci ne gardent pas trop longtemps par dévers eux les primes encaissées. Elles peuvent à ce titre établir des calendriers de versement des primes encaissées par les intermédiaires.

## **1.3. La réorganisation du marché.**

Le marché doit être organisé dans le sens de la création de structures permettant une meilleure collaboration des compagnies d'une part, et dans le sens d'une augmentation de leur capacité de rétention d'autre part.

### **1.3.1. Mise en place des Structures.**

Pour pouvoir constituer une force face à l'autorité avec les compagnies d'assurances (Experts, Avocats etc.) d'une part, et en vue d'instaurer la discipline et la cohésion, de mener des réflexions sur toute question ayant trait à l'assurance d'autre part, les compagnies doivent s'atteler à la mise en place de structures permettant d'y faire face.

Ainsi, le Comité des Assureurs du Niger doit être réhabilité et doté d'un statut et d'un règlement intérieur en vue d'une reconnaissance juridique par le Ministère de l'Intérieur.

Par ailleurs, le Comité doit mettre en place des Commissions de travail qui auront pour rôle de réfléchir sur toute question touchant à l'assurance en vue de faire des suggestions tant à la Profession qu'à l'autorité de tutelle.

### **1.3.2. La réorganisation du marché dans le sens de l'augmentation de sa capacité de rétention.**

Dans le but de conserver le maximum de primes sur le marché national, les compagnies d'assurance ont intérêt:

- à pratiquer systématiquement la coassurance dès que le risque souscrit dépasse la capacité de conservation avant toute cession en réassurance ;
- à augmenter leurs fonds propres;
- à envisager et intensifier les acceptations en réassurance.

### **Section. 2. Au niveau de l'Etat.**

De part sa mission, l'Etat a un rôle très important à jouer dans la promotion de l'assurance. Pour permettre un meilleur développement de l'assurance, il doit veiller à l'application stricte du code CIMA. Il doit en outre prendre des mesures propres à redynamiser le marché.

#### **2.1. L'Etat doit veiller à l'application stricte du code CIMA.**

La surveillance de l'Etat doit se faire depuis les modalités de délivrance d'agrément jusqu'au retrait de celui-ci en passant par la solvabilité des compagnies, le calcul des provisions techniques et les placements des actifs représentatifs des engagements réglementés. Le contrôle doit porter également sur les intermédiaires d'assurance.

L'Etat doit veiller à ce que les conditions d'honorabilité, de capacité, de compétence professionnelle et de garantie financière les concernant soient respectées. Compte tenu de l'importance de la branche automobile dans les émissions de prime et dans les sinistres, l'Etat doit veiller à ce que la barémisation des sinistres corporels et l'institution de la liberté des tarifs avec une prime minimale en Responsabilité Civile, soient correctement appliquées. Pour pouvoir bien mener son rôle de contrôle ; la place du Service des assurances doit être non seulement renforcée au sein du Ministère des Finances, son indépendance doit être également garantie.

En outre le service de contrôle doit être pourvu de cadres qualifiés, motivés et disposant de moyens nécessaires à l'accomplissement de leurs tâches (informatisation, documentation etc.).

## **2.2. La mise en oeuvre de mesures propres à redynamiser le marché d'assurance.**

L'Etat doit prendre des mesures incitatives sur le plan fiscal. Il doit également créer un marché financier et organiser le marché dans le sens d'une augmentation de sa capacité de rétention.

### **2.2.1. Des mesures incitatives sur le plan fiscal.**

Il est indispensable que l'Etat prenne des mesures pour alléger les primes d'assurances Dommages et augmenter l'épargne des assurés en assurance Vie. Nous suggérons la suppression de la taxe sur tous les contrats d'assurance et la possibilité de déduire les primes d'assurance Vie de l'impôt lui-même et non du revenu imposable.

### **2.2.2. La création d'un marché financier.**

Afin de permettre aux compagnies d'assurance de disposer d'instruments de placements à long terme, l'Etat doit s'atteler à la création d'un marché financier et d'une bourse de valeurs. Compte tenu de l'étroitesse du marché nigérien, cela peut se concevoir dans un cadre régional notamment au sein de l'UEMOA.

### **2.2.3. La réorganisation du marché dans le sens d'une augmentation de sa capacité de rétention.**

A ce titre, l'Etat doit adopter une réglementation permettant la coassurance entre les sociétés du marché, procéder à la création d'une compagnie nationale de Réassurance.

Il est bien évident que la mise en oeuvre des mesures préconisées ci-dessus suppose une réelle volonté politique de la part des pouvoirs publics.

## CONCLUSION GENERALE

Au terme de notre étude, il nous paraît impossible, d'identifier tous les obstacles liés à l'assurance au Niger;

Néanmoins, nous pouvons retenir principalement deux sources d'obstacles à l'expansion de l'assurance au Niger: le secteur des assurances lui-même et son environnement externe :

**A/ Au niveau du secteur des assurances, on peut citer :**

- le manque de dynamisme commercial, l'absence d'une politique de distribution et de tarification inadéquate auxquels s'ajoutent une vive concurrence à laquelle se livrent les compagnies du marché et une insuffisance de la coassurance ;
- une politique inefficace de recouvrement des arriérés de prime ;
- une faible capacité de rétention des compagnies d'assurance liée au bas niveau de leurs capitaux propres.

**B/ Au niveau de l'environnement externe au secteur des assurances :**

- un environnement économique caractérisé par une crise persistante qui a entraîné la faillite et la fermeture de plusieurs entreprises, le ralentissement investissements publics et privés, la perte de revenu au niveau des ménages, la baisse des importations et des exportations etc. ;
- une inexistence de marché financier, ce qui limite les opportunités de placement des compagnies d'assurances ;
- un environnement fiscal non incitatif ;
- un environnement socio-culturel empreint de solidarité d'entraide, doublé d'un fatalisme religieux ;
- des textes législatifs et réglementaires inappropriés, car, souvent non adaptés au contexte nigérien notamment avant l'avènement du code CIMA ;

- une quasi-inexistence du contrôle des compagnies d'assurances liée à une inefficacité des structures de contrôle qui souffrent d'un manque crucial de personnel compétent et de moyens budgétaires ;

Cependant, pour que l'assurance puisse jouer pleinement son rôle d'investisseur institutionnel à travers l'épargne qu'elle collecte et de pourvoyeur de sécurité, les mesures suivantes doivent être envisagées tant au niveau de la profession qu'à celui de l'Etat.

**A/ Au niveau de la profession, les compagnies doivent :**

- sur le plan commercial, faire preuve de plus de dynamisme. A ce titre, l'information et l'éducation du public doivent être intensifiées à travers les différents canaux de communication ;

- sur le plan de la distribution des produits, privilégier le réseau des intermédiaires d'assurance (agents généraux et courtiers ) en raison de leur dynamisme commercial

- sur le plan technique, bâtir une tarification selon les bases techniques de l'assurance, mener une politique appropriée de recouvrement d'arriérés de primes, procéder à une formation de cadres à tous les niveaux et dans tous les domaines ;

- enfin organiser le marché dans le sens d'une augmentation de ses capacités de rétention.

**B/ Au niveau de l'Etat :**

L'Etat doit veiller à l'application stricte du code CIMA dans tous ses aspects et prendre des mesures propres à redynamiser le marché d'assurance, notamment : des mesures incitatives sur le plan fiscal, la création d'un marché financier et la réorganisation du secteur dans le but d'augmenter ses capacités de rétention par une réglementation de la coassurance et la création d'une Société Nationale de Réassurance.

Nous osons espérer qu'avec l'avènement de l'économie du marché et du code CIMA d'une part, et compte tenu de l'effritement de la solidarité familiale et de l'urbanisation de plus en plus croissante de nos villes d'autre part, l'assurance connaîtra au un développement remarquable dans les années à venir./.

# BI B L I O G R A P H I E

## 1 - LIVRES

MICHEL DANGIBEAU : L' ASSURANCE ET LA CROISSANCE  
ECONOMIQUE :  
L'ARGUS EDITION 1964

COLLECTION DE L'ECOLE NATIONALE D'ASSURANCE : L 'ASSURANCE EDITION DE  
L'ARGUS

## 2 - MEMOIRES

YIGBEDEK ZACHARIE : LA CONTRIBUTION DES ENTREPRISES D'ASSURANCE ET DE  
REASSURANCE AU FINANCEMENT DE L'ECONOMIE  
THESE DOCTORAT 3EME CYCLE EN SCIENCES  
ECONOMIQUES 1994

DIAOUGA MOUSSA : ROLE DE L'ASSURANCE DANS L'ECONOMIE NATIONALE  
MEMOIRE DE MAITRISE EN SCIENCES ECONOMIQUES 1988

## 3 - DIVERS

YIGBEDEK ZACHARIE : COURS D'INTRODUCTION A L'ASSURANCE  
DESA 11 EME PROMOTION.

S . NINGHAHI : COURS DE REASSURANCE PROPORTIONNELLE  
DESA 11EME PROMOTION.

SAHEL DIMANCHE N° DU 27 MARS 1988.

L'ASSUREUR AFRICAIN N°5, 15, 16.

ASSUR. INFO N° 5.

AFRIQUE ASSURANCE N°2 -JANVIER -JUN 1993.

REPUBLIQUE DU NIGER : PROGRAMME-CADRE DE RENFORCEMENT ET DE CAPACITE  
DE GESTION DE L'ECONOMIE.

A N N E X E S

A N N E X E S

## PARTIE OFFICIELLE

## ACTES DU PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE ET DU GOUVERNEMENT

## PRESIDENCE DE LA REPUBLIQUE

DECRET N° 72-10/PRN/MF/ASN DU 7 FEVRIER 1972 REGLEMENTANT LE PLACEMENT  
DES PROVISIONS TECHNIQUES DES ORGANISMES D'ASSURANCES

## LE PRESIDENT DE LA REPUBLIQUE

VU la Constitution .

VU la loi n° 62-27 du 28 juillet 1962 portant réaementation des organismes d'assurances, notamment ses articles 12 et 13 .

SUR le rapport du ministre des Finances et des Affaires sahariennes et nomades :

Le conseil des Ministres entendu .

## DECRETE .

Article premier — Les provisions des organismes d'assurances opérant sur le territoire de la République du Niger doivent être représentées à l'actif soit par des espèces en caisse ou en banque, soit par des primes à recevoir soit par des placements

Art 2 — Les espèces en caisse, les fonds en banque ou les primes à recevoir affectés à la représentation des réserves ne peuvent excéder 30 % du montant global desdites réserves.

Art 3 — Les placements affectés à la représentation des provisions techniques peuvent être constitués :

## 1) Sans limitation :

- En valeurs de l'Etat du Niger ou du Trésor nigérien ;
- En valeurs jouissant de la garantie de l'Etat ;
- En titres d'emprunts émis par les établissements publics nigériens et les collectivités publiques nigériennes ;
- En titres d'emprunts émis par la Banque de développement de la République du Niger ;
- En dépôts bloqués auprès de la Banque de développement de la République du Niger ;
- En titres d'emprunts émis par un groupe d'Etats ou jouissant de la garantie ou par un organisme bancaire pour le compte d'un groupe d'Etats ;
- En avances sur les contrats émis par les sociétés d'assurances sur la vie, d'assurances mutualité-natalité et les sociétés de capitalisation ;
- En immeubles situés sur le territoire de la République du Niger et pour leur valeur d'affectation appréciée dans les conditions fixées par l'autorité de contrôle des assurances, en parts ou actions de sociétés immobilières exerçant leur activité au Niger et présentant un actif immobilier sur ledit territoire.

## 2) Dans la proportion de 50 % du maximum du total des placements :

- En prêts en première hypothèque sur immeubles bâtis sur le territoire de la République du Niger sans que l'ensemble des hypothèques de premier rang sur un même immeuble puisse excéder 50 % de sa valeur estimative ;
- En tous autres placements autorisés par l'autorité de contrôle des assurances dans les conditions qu'elle aura fixées, sans que l'ensemble de ces derniers puisse excéder 20 % du total de placement admis en seconde catégorie.

Art. 4. — Les placements visés à l'article 3 ci-dessus doivent être évalués dans les conditions suivantes :

- Pour tous les titres cotés en bourse, au prix d'achat ou au cours le plus bas de la bourse du jour de l'inventaire si ce cours est inférieur au prix d'achat ;
- Pour les titres non cotés, à leur valeur nominale ;
- Pour les immeubles, au prix d'achat ou au prix de revient, déduction faite d'un amortissement annuel de 4 % sauf expertise ;
- Pour les parts ou actions de sociétés immobilières, à leur valeur d'affectation ;
- Pour tous autres placements autorisés par l'autorité de contrôle des assurances, selon les règles qu'elle aura fixées.

Art. 5. — Les sociétés d'assurances sur la vie, d'assurances nuptialité-natalité et les sociétés de capitalisation évaluent au prix d'achat les valeurs mobilières amortissables admises sans limitations en représentation de leurs réserves techniques, conformément aux dispositions du paragraphe 1 de l'article 3 du présent décret.

Toutefois lorsque le prix d'achat est supérieur à la valeur nette de remboursement, l'estimation est faite à cette valeur.

Art. 6. — Les organismes d'assurance font connaître au ministre des Finances la nature et la valeur des placements qu'ils proposent d'affecter à la représentation de leurs réserves.

L'admission de ces placements leur est notifiée lorsqu'il a été constaté que leur nature et leur valeur répondent aux conditions légales ou réglementaires.

Art. 7. — Les immeubles des organismes d'assurance affectés à la représentation des réserves techniques sont grevés au profit des assurés d'une hypothèque légale inscrite à la requête du ministre des Finances et des Affaires sahariennes et nomades.

Art. 8. — Les décrets n° 62-173 Bis/MF du 8 août 1962 et n° 63-012/MF du 19 janvier 1963 sont abrogés.

Art. 9. — Le ministre des Finances est chargé de l'exécution du présent décret qui fera l'objet d'une publication par procédure d'urgence et sera publié au *Journal Officiel*.

Fait à Niamey, le 7 février 1972.

*Diori Hamani*

ANNEXE II

Tableau : Commerce extérieur spécial; importations, exportations

Unité : million de F.CFA

| ANNEE | VALEUR       |           |              |           |
|-------|--------------|-----------|--------------|-----------|
|       | Exportations |           | Importations |           |
|       | Montant      | Variation | Montant      | Variation |
| 1980  | 119 523      | %         | 125 426      | %         |
|       |              | 25        |              | 28        |
| 1981  | 123 589      | 3         | 138 512      | 10        |
| 1982  | 109 124      | -12       | 153 214      | 11        |
| 1983  | 113 896      | 4         | 123 288      | - 20      |
| 1984  | 133 030      | 17        | 126 034      | 2         |
| 1985  | 116 538      | -12       | 165 935      | 32        |
| 1986  | 109 645      | - 6       | 127 559      | -23       |
| 1987  | 93 863       | - 14      | 93 387       | -27       |
| 1988  | 85 941       | - 8       | 115 193      | 23        |
| 1989  | 77 710       | - 10      | 115 822      | 1         |
| 1990  | 76 939       | - 1       | 105 851      | -9        |
| 1991  | 87 986       | 14        | 100 235      | - 5       |

Source : Direction de la Statistique et des Comptes Nationaux

QUESTIONNAIRE SUR LA FISCALITE APPLICABLE  
AUX OPERATIONS D'ASSURANCES DANS LES PAYS  
MEMBRES DE LA CICA.

PAYS : NIGER

I - ASSURANCES IARD

A/- Taxe sur les Contrats d'Assurances

- Taux :

|                           |      |
|---------------------------|------|
| † Transport =.....        | 8%   |
| † Incendie =.....         | 36%  |
| † Crédit à l'export =...  | 1,2% |
| † Toute autre assurance = | 12%  |

- Assiette :

Montant des sommes stipulées au profit de l'assureur et de tous les accessoires dont celui-ci bénéficie directement ou indirectement du fait de l'assurance.

- Conditions d'exonération

Code de l'enregistrement

Art. 630 - Sont exonérés de la taxe:

1) Les réassurances sous réserve de ce qui est dit à l'article 631 ;

2) Les assurances bénéficiant, en vertu de dispositions exceptionnelles, de l'exonération des droits de timbre et d'enregistrement notamment les actes ayant exclusivement pour objet le service de l'assistance aux familles nombreuses et nécessiteuses, les actes exclusivement relatifs au service de l'assistance médicale gratuite, les assurances passées par les sociétés ou caisses d'assurances mutuelles agricoles, les actes intéressant les sociétés de secours mutuels approuvés, les unions de sociétés de secours mutuels, les actes intéressant les syndicats professionnels ;

3) Les contrats d'assurance de toute nature passés au bénéfice des sociétés de prévoyance, des sociétés mutuelles de production rurale et des sociétés mutuelles de développement rural.

Art. 631 - Sont dispensés de la taxes:

1) Les contrats d'assurances sur la vie ou de rentes viagères souscrits par des personnes n'ayant au Niger ni domicile, ni résidence habituelle ;

2) Tous autres contrats, si et dans la mesure où le risque se trouve situé hors du Niger, ou ne se rapporte pas à un établissement industriel, commercial ou agricole, sis au Niger; à défaut de la situation matérielle certaine ou de rapport certain avec un établissement industriel, commercial ou agricole, les risques sont réputés situés au lieu du domicile ou du principal établissement du souscripteur.

Mais il ne peut être fait usage au Niger de ces contrats, soit par actes publics soit en Justice ou devant toute autre autorité constituée s'ils n'ont été préalablement soumis à la formalité du visa pour timbre et de l'enregistrement. Cette formalité est donnée moyennant le paiement de la taxe sur l'ensemble des sommes stipulées au profit de l'assureur, afférentes aux années restant à courir.

Toutefois pour les contrats afférents à ces risques situés ou réputés dans un Etat autre que la République du Niger, la double formalité est donnée gratis si l'assureur est Nigérien, ou au tarif réduit de moitié dans le cas contraire.

Les réassurances de risques visées aux N°1 et 2 sont soumises aux dispositions du présent article. Toutefois, l'enregistrement des contrats préalablement à leur usage au Niger ne motive la perception que si et dans la mesure où il n'est pas justifié du paiement de la taxe sur les contrats d'assurances correspondants.

- Pénalités : 50.000 F CFA

ARTICLE 641 : Tout retard dans le paiement de la taxe établie par le présent chapitre donne lieu au paiement d'une pénalité égale à la moitié des sommes exigibles.

Toute inexactitude, omission ou insuffisance et toute autre infraction entraînant un préjudice pour le Trésor donnent lieu au paiement d'un droit en sus égal à la taxe ou complément de taxes exigibles, sans pouvoir être inférieur à 5 000 Francs.

Les infractions à l'article 637 et l'article 638 sont punies d'une amende de 500 000 Francs.

Toute autre contravention aux dispositions prises pour leur exécution est punie d'une amende de 5 000 Francs, sous réserve de ce qui est dit au dernier alinéa de l'article 648.

B/- Autres Taxes éventuelles sur les contrats

Néant

C/- Impôts sur les Sociétés :

- . Les Sociétés d'assurances sont-elles soumises à un régime particulier en ce qui concerne l'impôt sur les Sociétés ou sont-elles soumises au droit commun en la matière ?

Au droit commun

- Taux de l'impôt :

+ entreprise individuelle : 25 % du Bénéfice Industriel et Commercial (BIC)  
+ Société : 45 % du BIC

## II - ASSURANCES VIE

A/- Taxe sur les Contrats d'Assurances

- Taux : 6%
- Exonération : voir article 631 ci-dessus

B/- Revenus imposables à l'IRPP<sup>1</sup>

- . Déductibilité ou non de l'assiette imposable : OUI, c'est déductible

. Taux de déductibilité : Néant  
. Plafond 120.000 F CFA

C/- Imposition du Capital ou de la Rente

- Le Capital ou le Rente versée par l'assurance sont-ils passibles d'impôt ? OUI

. Taux de l'impôt : 9%

D/- Primes payées par les entreprises pour le compte du personnel

Les primes payées par les entreprises au titre des assurances collectives souscrites en faveur de leur personnel (maladie, retraite complémentaire etc...) sont-elles déductibles du bénéfice imposable ?

OUI, les primes payées dans l'intérêt du personnel de la société sont déductibles du BIC

**N.B:** Bien vouloir fournir toutes autres informations utiles sur la fiscalité applicable aux opérations d'assurance et qui n'auraient pas été prises en compte par le questionnaire ci-dessus.

---

<sup>1</sup> IMPOT SUR LE REVENU DES PERSONNES PHYSIQUES.

ANNEXE IV:

Réalisation des Investissements de 1985 à 1992

En Millions de F.CFA.

| Année | Montant |
|-------|---------|
| 1985  | 52,5    |
| 1986  | 61,5    |
| 1987  | 59,9    |
| 1988  | 53,5    |
| 1989  | 60,7    |
| 1990  | 57,5    |
| 1991  | 34,5    |
| 1992  | 30,3    |

M Service Ministère du Plan Direction du Financement  
des Investissements.

