



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES  
D'ASSURANCES  
(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

BP : 1575 YAOUNDE -TEL :(+237) 22 20 71 52 - FAX : (+237) 22 20 71 51

E-mail: [iaa@cameroun.com](mailto:iaa@cameroun.com)

Site web: <http://www.iacameroun.com>

Yaoundé / Cameroun

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES POUR L'OBTENTION DU DIPLOME  
D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS-A)

(Cycle III 20<sup>ème</sup> promotion 2010-2012)

THEME :

**L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES  
INTERMÉDIAIRES D'ASSURANCE AU SEIN D'UNE  
COMPAGNIE D'ASSURANCE DE LA CIMA : CAS DE  
L'UGAN-IARD.**

*Présenté et soutenu par :*

OUSSEINI Illiassou  
Etudiant DESS-A

*Sous la direction de :*

Mr Maman Tar MAÏ MOUSSA  
Chef de Département Commercial, Courtage  
et Inspection des Agences de l'UGAN-IARD

Novembre, 2012





## **DEDICACE**

Je dédie ce modeste travail à:

- ✓ mon père **Ousseini ALZOUMA** ;
- ✓ ma mère **Zongo HAMANI** ;
- ✓ mon oncle **Elh Harouna ALZOUMA**;
- ✓ mes **frères et sœurs**.

## REMERCIEMENTS

D'abord nous rendons grâce à Dieu, qui dans son infinie bonté nous à permis de poursuivre des études supérieures.

Ensuite nous remercions Monsieur **Seydou BOUKARI, Directeur Général de l'UGAN-IARD**, qui a bien voulu nous accueillir dans son entreprise, et nous a créé les conditions idoines de travail.

Nos remerciements vont également à l'endroit de :

**-Mr Maman Tar MAI MOUSSA, Chef de Département Courtage et Inspection des Agences de l'UGAN-IARD**, qui malgré ses multiples occupations a accepté de nous encadrer dans ce travail,

**-Mr Ousmane DIALLO, Chef de Département Production de l'UGAN-IARD**, pour ses multiples conseils et orientations ;

-l'ensemble du **personnel de l'UGAN-IARD**, pour leur franche collaboration et leur sympathie tout au long de notre séjour ;

**-L'Etat du Niger, à travers la Direction du Contrôle des Assurances;**

**-Le Directeur Général de l'IIA et ses collaborateurs ;**

**-Le corps enseignant de l'IIA.**

Nous ne manquerons pas d'adresser nos remerciements, **aux étudiants nigériens, anciens de l'IIA ;**

Nous remercions aussi l'ensemble **de la communauté Nigérienne à YAOUNDE ;** et nos **collègues étudiants de 10<sup>ème</sup> promotion MST-A et 20<sup>ème</sup> Promotion DESS-A**, pour la solidarité qui a caractérisé notre séjour au Cameroun.

Enfin tous ceux qui, de près ou de loin ont contribué à ce travail, qu'ils trouvent ici, nos sincères remerciements.

## **LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS**

|               |                                                                    |
|---------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>AG</b>     | Agent Général                                                      |
| <b>AUTO</b>   | Automobile                                                         |
| <b>BIC</b>    | Bénéfice Industriel et Commercial                                  |
| <b>CA</b>     | Chiffre d'Affaires                                                 |
| <b>CAREN</b>  | Compagnie d'Assurance et de Réassurance du Niger                   |
| <b>CEDEAO</b> | Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'ouest            |
| <b>CIMA</b>   | Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances                 |
| <b>CRCA</b>   | Commission Régionale de Contrôle des Assurances                    |
| <b>DCCIA</b>  | Département Commercial, Courtage et Inspection des Agences         |
| <b>DNA</b>    | Direction Nationale des Assurances                                 |
| <b>FANAF</b>  | Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africaines   |
| <b>IARD</b>   | Incendie Accident et Risques Divers                                |
| <b>NIA</b>    | La Nigérienne d'Assurance                                          |
| <b>NTIC</b>   | Nouvelle Technologie de l'Information et de la Communication       |
| <b>OHADA</b>  | Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires |
| <b>S/P</b>    | Sinistres à Primes                                                 |
| <b>SYSCOA</b> | Système Comptable Ouest Africain                                   |
| <b>TVA</b>    | Taxe sur la Valeur Ajoutée                                         |
| <b>UAP</b>    | Union des Assurances de Paris                                      |
| <b>UGAN</b>   | Union Générale des Assurances du Niger                             |



## **LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1 : La part des intermédiaires dans le chiffre d'affaires de l'UGAN-IARD

Tableau 2 : Les arriérés de primes de l'UGAN-IARD

## **RESUME**

Les intermédiaires d'assurances jouent un rôle prépondérant dans le développement des compagnies d'assurance de la CIMA .C'est pourquoi l'organisation de leur travail, est au centre des préoccupations des dirigeants d'entreprise. En effet, l'intervention non maîtrisée des intermédiaires au sein de certaines compagnies d'assurance, est le plus souvent la cause des pratiques peu orthodoxes observées sur notre marché. Mais étant donné que le partenariat entre les intermédiaires et les compagnies d'assurance est incontournable, ces dernières se doivent de mettre en place un mécanisme organisationnel permettant une collaboration saine.

Aussi, le souci permanent qui anime les responsables commerciaux des compagnies d'assurance est de voir les contrats bien gérer, car, comme le pense Jérôme YETMAN, « il ne suffit pas d'avoir mis au point de bons produits, de bien gérer ses contrats et d'offrir une bonne sécurité, encore faut-il le faire savoir aux clients ».

C'est fort de tout ce qui précède que l'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN-IARD), compagnie d'assurance qui nous a accueillis, a mis en place une stratégie de collaboration qui continue de faire ses preuves. En effet, le système d'organisation de l'UGAN-IARD met un accent particulier sur le respect des conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire et des conventions de collaboration. Aussi, la procédure de contrôle, dénote d'un engagement des dirigeants de cette entreprise à améliorer au mieux le travail des intermédiaires, et ce malgré le comportement de certains intermédiaires qui ralentissent de fois les efforts consentis. Pour matérialiser cet engagement, un département commercial, Courtage et Inspection des Agences a été mis en place ; son rôle principal est de coordonner toutes les activités de la compagnie, en rapport avec les intermédiaires.

Cependant, l'étude que nous avons menée au sein de l'UGAN-IARD, nous a permis de relever quelques insuffisances qui limitent l'efficacité du système. Mais nous osons espérer que les mesures déjà envisagées et les quelques suggestions permettront d'améliorer au mieux le travail des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD.

## **ABSTRACT**

The intermediaries of insurance play a preponderant role in the development of the insurance companies of CIMA .It is why the organization of their job is within an insurance company, is in the center of the concerns of the leaders of insurance companies. In effect, an intervention no midrise by intermediaries within certain insurance companies, is most often the reason of certain unorthodox practices noticed on our market. But given that the partnership between insurance companies and intermediaries is inevitable, insurance companies have to set up an organizational mechanism allowing a healthy collaboration.

Also, the permanent worry which enlivens the commercial representatives for insurance companies is to see contracts definitely managing, because, as thinks of it JÉRÔME YETMAN, « it is not enough to have perfected good products, to manage its contracts well and to give a good security, still need him to inform the customers about it».

It is strong of all that precedes that the Dress rehearsal union of the Insurance of Niger (UGAN-IARD), insurance company which received us, set up a strategy of collaboration which continues making its proof. In effect, the system of organization of UGAN-IARD puts a particular accent on the respect for the conditions of exercise of the occupation of intermediary and for conventions of collaboration. Also, the procedure of control denotes of a commitment of the leaders of this firm to ameliorate at best the job of the intermediaries, and it in spite of the behavior of certain intermediaries which sometimes decelerates approved efforts. To fulfill this commitment, a commercial department, Brokerage and Examination of Agencies was set up; his title role is to coordinate all activities of the company, in touch with the intermediaries.

However, the study which we led within UGAN-IARD, allowed us to raise some insufficiency which restrict the effectiveness of the system. But we dare to hope that die them already envisaged and some suggestions will allow ameliorating the job of the intermediaries at best within UGAN-IARD.



## **SOMMAIRE**

|                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| DEDICACE .....                                                                                                                      | i   |
| REMERCIEMENTS.....                                                                                                                  | ii  |
| LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....                                                                                              | iii |
| LISTE DES TABLEAUX .....                                                                                                            | iv  |
| RESUME .....                                                                                                                        | v   |
| ABSTRACT.....                                                                                                                       | vi  |
| SOMMAIRE.....                                                                                                                       | vii |
| INTRODUCTION .....                                                                                                                  | 1   |
| PREMIERE PARTIE : LES FONDEMENTS DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD .....                       | 5   |
| CHAPITRE I : LE FONDEMENT LEGAL ET REGLEMENTAIRE DE LA COLLABORATION : LES CRITERES DETERMINANT LE CHOIX DES INTERMEDIAIRES.....    | 7   |
| Section I : Critères préalables à la collaboration : les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire .....               | 8   |
| Section II : Le statut professionnel des intermédiaires d'assurance. ....                                                           | 13  |
| CHAPITRE II : LE FONDEMENT CONTRACTUEL, TECHNIQUE ET COMMERCIAL DE LA COLLABORATION .....                                           | 17  |
| Section I : le fondement contractuel : Les conventions de partenariat entre la compagnie et ses intermédiaires.....                 | 17  |
| Section II : Le fondement technico – commercial de l'intervention des .....                                                         | 23  |
| Intermédiaires .....                                                                                                                | 23  |
| DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DU CADRE ORGANISATIONNEL DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD .....                       | 27  |
| CHAPITRE I : LE DISPOSITIF STRUCTUREL ET LA PROCEDURE DE CONTROLE DE L'UGAN-IARD. ....                                              | 29  |
| Section I : Le dispositif structurel : La mise en place du Département Commercial, Courtage et Inspection des agences (DCCIA) ..... | 29  |



|                                                                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Section II : Le contrôle des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD .....                                                                     | 32 |
| CHAPITRE II : LES LIMITES DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES<br>INTERMEDIAIRES ET PERSPECTIVES D'AMELIORATION AU SEIN DE L'UGAN-<br>IARD ..... | 37 |
| Section I : les insuffisances de la collaboration entre l'UGAN-IARD et ses<br>intermédiaires .....                                           | 37 |
| Section II : Les perspectives d'amélioration.....                                                                                            | 41 |
| CONCLUSION GENERALE.....                                                                                                                     | 47 |
| BIBLIOGRAPHIE.....                                                                                                                           | 48 |
| ANNEXES.....                                                                                                                                 | 49 |

## **INTRODUCTION**

---

L'intermédiation en assurance peut être définie comme « l'activité qui consiste à présenter, proposer ou aider à conclure des contrats d'assurance ou de réassurance ou à réaliser d'autres travaux préparatoires à leur conclusion ». Cette définition est celle donnée par l'article L.511 alinéa 1er du code des assurances français.

Quant à l'article 500 du code des assurances CIMA, il dispose que : « est considérée comme présentation d'une opération pratiquée par les entreprises d'assurance mentionnées à l'article 300<sup>1</sup>, le fait, pour toute personne physique ou morale, de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat d'assurance ou l'adhésion à un tel contrat ou d'exposer oralement ou par écrit à un souscripteur ou adhérent éventuel, en vue de cette souscription ou adhésion, les conditions de garantie d'un tel contrat ».

Il ressort de ces définitions qu'il ya intermédiation en assurance dès lors qu'une personne physique ou morale accomplit au moins un des trois actes suivants :

- ✓ un acte commercial qui consiste par exemple à solliciter la souscription ou l'adhésion à un contrat ;
- ✓ un acte administratif qui consiste par exemple à recueillir la souscription ou l'adhésion à un contrat ; le recouvrement des primes étant un acte administratif, il est considéré comme un acte d'intermédiation en assurance.
- ✓ un acte technique qui consiste par exemple à exposer par écrit ou oralement à un souscripteur ou un adhérent éventuel, le fonctionnement ou les conditions de garantie d'un contrat.

A la lumière de ce qui précède, il semble évident que les intermédiaires jouent un rôle clé dans le développement du secteur des assurances comme dans tout autre secteur, car, la distribution et la vente leur incombent essentiellement. Or, l'efficacité d'une entreprise s'illustre à travers sa capacité de produire mais aussi et surtout de vendre ses produits.

Le code des assurances CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'assurance) distingue plusieurs catégories d'intermédiaires à travers son livre v, intitulé « Agents généraux, Courtiers et Autres intermédiaires d'assurance et de capitalisation ».

---

<sup>1</sup> L'article du code CIMA qui évoque les entreprises soumises au contrôle.

Les agents généraux sont des mandataires exclusifs de la compagnie d'assurance, ils la représentent dans une circonscription donnée conformément à leur traité de nomination.

Les courtiers d'assurance sont des personnes physiques ou morales qui mettent en relation les clients et la compagnie d'assurance, ils sont mandataires de leurs clients auxquels ils doivent conseils et assistance.

Ainsi la distinction fondamentale entre l'agent général et le courtier est que l'agent général gère un portefeuille appartenant à une compagnie d'assurance, alors que le courtier gère librement son propre portefeuille.

Parmi les autres intermédiaires d'assurance, nous pouvons citer les producteurs salariés. Ce sont des personnes physiques salariées, commises par une entreprise d'assurance ou tout autre personne immatriculée au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier(RCCM), chargée de placer des contrats d'assurance auprès du public.

En plus de l'agrément délivré par le Ministre en charge du secteur des assurances, l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurance est soumis à des conditions de fond et de forme, imposées par le code des assurances CIMA. Ainsi ces conditions doivent guider le choix des intermédiaires par les compagnies d'assurance.

Dans la zone CIMA, la distribution des produits d'assurance est assurée par un nombre impressionnant d'intermédiaires coexistant avec les compagnies d'assurance. Ces dernières tiennent leur efficacité aux intermédiaires. L'importance de leur intervention n'est plus à démontrer, car leur part dans le chiffre d'affaires en zone CIMA est de 75%.

Au Niger, le secteur de l'assurance est exploité par cinq(05)compagnies d'assurance dont quatre (04) en Incendie, Accidents, Risques Divers et Transport (IARDT) et une(01) en vie ; il s'agit de : la Société Nigérienne d'Assurances et de Réassurance (SNAR) LEYMA, la Compagnie d'Assurances et de Réassurance du Niger (CAREN), la Nigérienne d'Assurance(NIA),l'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN-IARD et UGAN-VIE). Elles totalisent un chiffre d'affaires d'environ 20milliards<sup>2</sup> de FCFA en 2011.

La distribution est assurée, par un réseau de trente un(31) courtiers, dix-neuf (19) agents généraux, sept (07) agents mandatés et rémunérés à la commission et vingt-trois (23) agents commerciaux. La part des intermédiaires dans le chiffre du marché nigérien

---

<sup>2</sup> Voir rapport 2011 du marché des assurances.



dépasse 54%. Les commissions servies aux intermédiaires s'élèvent à 206 millions soit 7,51% des primes émises du marché<sup>3</sup>.

Toute compagnie, soucieuse de son développement doit penser aux stratégies permettant une organisation du travail de ses intermédiaires, au regard de la place qu'occupent ceux-ci dans son développement.

Par ailleurs, l'inversion du cycle de production<sup>4</sup> qui caractérise l'assurance, contribue à rendre nécessaire l'organisation du travail des intermédiaires au sein de toute compagnie. Cela, parce que les intermédiaires, notamment les agents généraux, en leur qualité de mandataires prennent des engagements qui les lient aux compagnies d'assurance. Ces intermédiaires doivent ainsi être capables de travailler en tenant compte de cette particularité qui caractérise le produit d'assurance. C'est pourquoi, la compétence technique doit être l'une des conditions de toute collaboration

Cependant, force est de reconnaître que certains intermédiaires de la zone CIMA méprisent ce paramètre technique. Aussi, certaines compagnies d'assurance de en zone CIMA collaborent avec des intermédiaires qui n'ont aucune compétence professionnelle, ce qui peut justifier la récurrence de certaines pratiques malsaines comme la fraude, la sous tarification sur nos marchés.

En outre la modification de l'article 13 du code CIMA, dont l'application va sans doute impacter sur le fonctionnement des compagnies d'assurance, y compris les réseaux de distribution, mais aussi et surtout leur relation doit imposer une nouvelle collaboration avec les intermédiaires.

La prise en compte de toutes ces préoccupations doit se concrétiser au sein de la compagnie d'assurance, par la mise en place d'un cadre organisationnel, dont le but est de garantir une meilleure implication des intermédiaires au sein de la compagnie d'assurance.

Au vu de ce qui précède, l'on peut légitimement se poser les interrogations suivantes :

-quelles sont les bases juridiques et techniques du partenariat entre une compagnie d'assurance et un intermédiaire ?

-quelles sont les difficultés rencontrées par l'UGAN-IARD, dans sa collaboration avec ses intermédiaires ?

-comment améliorer le travail des intermédiaires au sein d'une compagnie d'assurance ?

---

<sup>3</sup> Rapport 2011 du marché nigérien des assurances.

<sup>4</sup> L'assureur vend un produit dont il ne connaît pas le prix de revient puisqu'il ne connaît à l'avance l'existence ou le montant d'un sinistre.

Pour répondre à ces interrogations, et afin de mieux appréhender l'organisation du travail des intermédiaires au sein de l'UGAN- IARD, il nous paraît nécessaire d'examiner d'abord les fondements de cette organisation (**première partie**), ensuite de procéder à l'analyse du cadre organisationnel du travail des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD (**deuxième partie**).

## **PREMIERE PARTIE : LES FONDEMENTS DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD**



Les courtiers et les agents généraux constituent le réseau traditionnel de distribution de l'UGAN-IARD, à l'image de la plupart des entreprises d'assurance de la zone CIMA, et à ce titre, ils jouent un rôle prépondérant dans la performance de la compagnie. C'est pourquoi une place de choix leur est réservée afin de leur permettre de jouer valablement leur rôle au sein de la compagnie d'assurance.

Les entreprises d'assurance sont donc tenues de ne collaborer qu'avec les intermédiaires répondant aux critères, tels que définis par le cadre légal et réglementaire régissant la profession des intermédiaires. Cette exigence vise à assainir le secteur de l'assurance dans les pays membres de la CIMA, afin de garantir une solvabilité des compagnies d'assurance, toute chose qui permettrait à ces dernières d'honorer leurs engagements.

L'importance du rôle joué par les intermédiaires dans la performance de la compagnie illustre une fois de plus le caractère indispensable de la collaboration. C'est pourquoi, dans cette première partie, il nous semble utile de décrire dans un premier temps, le fondement légal et réglementaire de la collaboration (chapitre I), avant de voir le fondement contractuel, technique et commercial de la collaboration (chapitre II).

## **CHAPITRE I : LE FONDEMENT LEGAL ET REGLEMENTAIRE DE LA COLLABORATION : LES CRITERES DETERMINANT LE CHOIX DES INTERMEDIAIRES**

Le secteur des assurances est l'un des secteurs les plus réglementés. En effet, de la même manière que les compagnies d'assurance doivent être agréées pour pouvoir exercer leurs activités, les intermédiaires d'assurance doivent l'être, conformément aux lois et règlements qui régissent le domaine. En effet, l'accès à la profession est soumis à des conditions rigoureuses dont le but est de permettre à la compagnie de collaborer avec des intermédiaires de qualité.

Le pouvoir de contrôle de ces qualités est reconnu aux Directions Nationales des Assurances (DNA) des États membres de la CIMA qui servent de relais à la Commission Régionale du Contrôle d'Assurance (CRCA). Mais malheureusement, il est apparu sur certains marchés, que certaines compagnies ne respectent pas ces exigences pourtant indispensables pour un meilleur développement du portefeuille.

Les personnes habilitées pour la présentation des opérations d'assurance sont visées par les dispositions de l'article 501 du code CIMA. Au sens de cet article, les opérations pratiquées par les entreprises mentionnées à l'article 300 ne peuvent être présentées que par les personnes suivantes :

- les personnes physiques et sociétés immatriculées au registre du commerce pour le courtage d'assurance agréées par le ministère en charge du secteur des assurances, et dans ces sociétés, les associés et les tiers qui ont le pouvoir de gérer et d'administrer ;
- les personnes physiques ou morales titulaires d'un mandat d'agent général d'assurance ou chargées à titre provisoire, pour une période de deux ans au plus non renouvelable, des fonctions d'agent général d'assurance ;
- les personnes physiques salariées commises à cet effet (c'est-à-dire, soit par une entreprise d'assurance ou une personne physique ou morale agréées par les autorités compétentes) ;
- les personnes physiques non salariées, mandatées et rémunérées à la commission.

Toute compagnie qui engage une collaboration avec un courtier doit, préalablement à la mise en place du partenariat exiger la présentation d'une copie de l'arrêté d'agrément par l'autorité compétente.

Quant aux agents généraux, leurs traités de nomination doivent être visés par le Ministre en charge du secteur des Assurances.

Dans ce chapitre, il sera question d'examiner les critères légaux de la collaboration (section), et le statut des intermédiaires (section II).

## **Section I : Critères préalables à la collaboration : les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire**

Les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire, dont « certaines sont de fond et d'autres de forme <sup>5</sup> » doivent servir de référence aux compagnies d'assurance pour entrer en relation avec les intermédiaires.

Il convient d'examiner les règles communes aux intermédiaires (paragraphe I), puis les règles spécifiques aux courtiers et agents généraux (paragraphe II)

### **Paragraphe I : les règles communes aux intermédiaires**

Les règles communes applicables aux intermédiaires d'assurance pour accéder à la profession tiennent tantôt aux conditions d'honorabilité et de capacité(A), tantôt aux conditions relatives à la garantie financière(B).

#### **A / Les conditions d'honorabilité et de capacité**

##### **1) Les conditions d'honorabilité**

Le code CIMA, en même tant qu'il définit les personnes habilitées à présenter les opérations d'assurance, énumère les personnes qui ne peuvent pas exercer la profession de courtier ou d'agent général.

Il s'agit :

- des personnes ayant fait l'objet d'une condamnation pour crime ou délit ;
- des personnes ayant fait l'objet d'une mesure de faillite personnelle ou autre mesure d'interdiction relative au redressement et à la liquidation judiciaire des entreprises ;
- des personnes ayant fait l'objet d'une mesure de destitution de fonction d'officier ministériel en vertu d'une décision de justice.

Les condamnations et mesures ci-dessus décrites entraînent pour les mandataires et employés des entreprises, les agents généraux, les courtiers et entreprises de courtage, l'interdiction de présenter des opérations d'assurance.

---

<sup>5</sup> Voir Anne-Marie H.Assi-Esso, Issa Sayegh, Jacqueline Lohoues-Oble (droit des assurances).



Par ailleurs les personnes visées par l'article 501 du code CIMA, sont soumises à des conditions de capacité pour pouvoir pratiquer des opérations d'assurance.

## **2) Les conditions de capacité**

Les conditions de capacité sont d'ordre juridique et professionnel.

En effet, sur le plan juridique il faut :

- avoir la majorité légale dans l'État de présentation d'assurance ;
- être ressortissant d'un pays membre de la CIMA.
- ne pas être frappé d'incapacité.

Sur le plan professionnel ; il faut remplir les conditions de capacité professionnelle prévues pour chaque catégorie et fixées par la CRCA, après avis des instances professionnelles représentatives des entreprises d'assurance.

Ainsi, est-il fait obligation à toute personne, qui dans une entreprise d'assurance remet à un agent général d'assurance ou à une personne chargée des fonctions d'agent général d'assurance, un mandat, de faire préalablement la déclaration au Ministre en charge du secteur des assurances en vue de vérifier les conditions d'honorabilité et de capacité professionnelle.

C'est pourquoi, toute compagnie d'assurance doit s'assurer que les intermédiaires avec les quels, elle collabore, remplissent les conditions liées à l'âge, la capacité professionnelle et la nationalité, lesquelles conditions doivent ressortir des pièces qui sont fournies par la tutelle, et concernant l'intermédiaire à qui le mandat a été donné par les responsables de la compagnie mandante.

Outre les conditions d'honorabilité et de capacité, les agents généraux, les courtiers et les sociétés de courtage doivent justifier d'une garantie financière.

## **B / La garantie financière**

L'article 524 du code CIMA prévoit que : « tout agent général, courtier ou société de courtage est tenu à tout moment de justifier d'une garantie financière ». Le même texte ajoute que : « cette garantie ne peut résulter que d'un engagement de caution pris par un établissement de crédit habilité à cet effet ou une entreprise d'assurance agréée ».

Le montant de cette garantie est de dix(10) millions de FCFA et ne peut être inférieur au double du montant moyen mensuel des fonds perçus par l'agent ou le courtier. La base de calcul de ce montant étant les douze derniers mois qui ont précédé la

souscription de l'engagement de caution. La durée de l'engagement de caution quant à elle, est annuelle, le montant de la garantie est révisé à la fin de chaque période.

La mise en œuvre de la garantie se fait sur la justification que l'agent ou le courtier est défaillant sans que le garant puisse opposer au créancier le bénéfice de discussion.

Au sens de l'article 527 du code CIMA, la défaillance de la personne garantie est acquise un mois après qu'elle ait reçu une lettre recommandée exigeant le paiement des sommes dues ou d'une sommation de payer demeurée sans effet, ou encore par un jugement prononçant la liquidation judiciaire. Le garant paye à l'expiration d'un délai de trois mois à compter de la présentation de la première demande.

La garantie cesse lorsque le contrat est dénoncé à l'échéance ou par décès ou cessation d'activités de la personne garantie. Elle fait l'objet d'une publication dans un journal d'annonce légale et prend effet trois jours après la dite publication.

En dehors des règles communes aux intermédiaires, de règles spécifiques s'appliquent aux courtiers et agents généraux d'assurance.

### **Paragraphe II : les règles spécifiques aux courtiers et agents généraux**

Il convient d'examiner d'abord les règles spécifiques aux courtiers(A), ensuite celles spécifiques aux agents généraux(B).

#### **A/les règles spécifiques applicables aux courtiers**

Les courtiers d'assurance ont le statut de commerçant, quelle que soit la nature des actes qu'ils accomplissent, et sont donc tenus aux mêmes obligations. Certaines fonctions sont incompatibles à la profession de courtier(1) ; et pour exercer leurs activités, les courtiers doivent avoir l'autorisation(2), et sont tenus de souscrire une assurance de responsabilité civile professionnelle(3).

##### **1) Les incompatibilités**

L'article 532 du code des assurances CIMA édicte les incompatibilités dont certaines sont en réalité applicables aussi bien aux courtiers qu'aux agents généraux. En effet, pour ce qui est des courtiers les dispositions légales et réglementaires régissant l'exercice de certaines professions ou portant statut général de la fonction publique, sont incompatibles avec l'exercice de la profession, il en est ainsi des activités exercées par :

- ✓ les administrateurs, dirigeants ; inspecteurs et employés des sociétés d'assurance ;



- ✓ les constructeurs d'automobiles et leurs filiales, les garagistes concessionnaires, agents de vente ou réparateurs de véhicules automobiles ;
- ✓ les entrepreneurs de travaux publics et de bâtiments, les architectes ;
- ✓ les représentants des sociétés industrielles et commerciales ;
- ✓ les experts comptables, les conseillers juridiques et fiscaux et les experts d'assurance ;
- ✓ les agents immobiliers, les administrateurs de biens, les mandataires en vente ou location de fonds de commerce, les administrateurs et agents de sociétés de construction ou de promotions immobilières ;
- ✓ les personnes physiques ou morales appartenant à une entreprise quelconque pour la négociation ou la souscription de contrats d'assurance de cette entreprise ou de ses filiales.

Par ailleurs, il est interdit aux agents généraux d'assurance de gérer et d'administrer, directement ou par personne interposée, un cabinet de courtage et plus généralement, un intérêt quelconque dans un tel cabinet.

La même interdiction s'applique par réciprocité aux courtiers et sociétés de courtage. L'exercice de la profession de courtier d'assurance est subordonné à une autorisation du Ministre en charge du secteur de l'assurance.

La compagnie d'assurance doit ainsi s'assurer que le courtier n'exerce pas une activité incompatible à l'activité de courtage. Un examen minutieux permettrait de s'assurer que les autres activités éventuelles qu'exerce le courtier n'entrent pas dans la liste des incompatibilités décrites ci haut.

L'exercice d'une activité incompatible pourrait être décelé par le contrôle exercé par la tutelle et ou la compagnie d'assurance qui désire collaborer avec l'intermédiaire

## **2) L'autorisation d'exercice**

L'exercice de la profession de courtier est soumis à l'agrément du Ministre en charge du secteur des assurances de l'État dans lequel l'autorisation est demandée. La demande d'autorisation est instruite par les services du Ministre en charge du secteur des assurances. La demande d'autorisation doit être accompagnée des pièces indiquées à l'article 533 du code CIMA, selon qu'il s'agit d'une personne physique ou d'une personne morale. Le Ministre établit une liste des courtiers et la transmet à la commission Régionale de Contrôle Des Assurances et aux compagnies d'assurance.



Il est ainsi interdit aux entreprises d'assurance de souscrire des contrats d'assurance par l'intermédiaire de courtiers non autorisés sous peine des sanctions prévues par l'article 312 du code des assurances CIMA.

L'autorisation ainsi que son retrait font l'objet d'un arrêté ministériel publié au journal officiel ou dans un journal d'annonces légales.

L'on doit en effet s'assurer que cette autorisation n'est pas devenue caduque conformément aux dispositions de l'article 535 du code des assurances CIMA.

### **3) La responsabilité civile professionnelle**

Le système de la caution permet de rembourser aux assurés le montant des primes qu'ils ont versées de bonne foi et que le courtier n'a pas reversé à la compagnie. Mais l'assuré, en cas de sinistre, ne bénéficie pas pour autant d'une couverture d'assurance, car aucune compagnie faute d'avoir perçu la prime, n'acceptera de prendre en charge l'indemnisation du sinistre.

C'est pourquoi, il est apparu nécessaire d'instituer une obligation d'assurance de responsabilité civile professionnelle pour que les assurés en cas de faute professionnelle commise par leur courtier, soient garantis lors de la survenance d'un sinistre. Ainsi le code des assurances dispose que : « tout courtier ou société de courtage d'assurance doit être en mesure de justifier à tout moment de l'existence d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle » (article 537). Le contrat doit prévoir pour un même courtier ou société de courtage assuré, une garantie d'un montant de 10 millions par sinistre et par année. Il est reconduit tacitement le premier janvier de chaque année.

Aussi le contrat peut fixer une franchise par sinistre ne dépassant pas 20% du montant des indemnités dues. Cette franchise n'est pas opposable aux victimes.

Le contrat garantit la personne assurée de toute réclamation présentée entre la date d'effet et l'expiration du contrat, quelle que soit la date du fait dommageable ayant entraîné sa responsabilité, dès lors que l'assuré n'en a pas eu connaissance au moment de la souscription.

Il garantit la réparation de tout sinistre connu de l'assuré dans un délai maximum de douze mois à compter de l'expiration du contrat, à condition que le fait générateur de ce sinistre se soit produit pendant la période de validité du contrat.

À ces conditions s'ajoutent d'autres, de nature comptable et fiscale, liées au statut du courtier.

Les agents généraux sont soumis aux mêmes obligations que les courtiers, à quelques différences près.

### **B) les règles spécifiques aux agents généraux d'assurance.**

D'une manière générale, les agents généraux sont soumis aux mêmes règles que les sociétés de courtage, sous réserve des spécificités ci-après :

À la différence des courtiers d'assurance, les agents généraux doivent justifier d'un contrat de mandat avec une compagnie d'assurance. Ils doivent également être inscrits au RCCM. Il revient cependant à l'organisme qu'il représente d'en faire la déclaration à la DNA.

Toutefois, les agents généraux sont soumis au contrôle de cette direction et de la CRCA, au même titre que les autres intermédiaires.

Le contrat passé entre l'entreprise d'assurance et leurs agents généraux, sans détermination de durée, peut cesser par la volonté de l'une des parties contractantes.

En fin, un agent général peut représenter plusieurs compagnies, mais à la différence du courtier, il ne peut être chargé du placement du même produit d'assurance pour le compte de deux compagnies différentes. C'est pourquoi, il doit réserver l'exclusivité de sa production à la compagnie mandante, dans le cas contraire les causes doivent être examinées au cours du contrôle.

Les intermédiaires d'assurances doivent ainsi remplir ces conditions pour pouvoir exercer leurs activités, c'est à dire collaborer avec les compagnies d'assurance, qui, elles-mêmes doivent jouer un rôle important dans le contrôle de ces conditions.

Les conditions d'exercice telles que décrites confèrent à l'intermédiaire un statut juridique et professionnel selon la catégorie à laquelle il appartient.

## **Section II : Le statut professionnel des intermédiaires d'assurance.**

Les intermédiaires exercent dans un environnement juridique qui leur impose des obligations, tout en leur reconnaissant des droits aux quels chacun peut prétendre en fonction de sa catégorie professionnelle. Il paraît dès lors nécessaire d'apprécier d'abord le statut juridique et professionnel des courtiers d'assurance (paragraphe I), avant de voir celui des agents généraux (paragraphe II).



### **Paragraphe I : le statut professionnel des courtiers d'assurance**

Rappelons tout d'abord que le courtier d'assurance est un commerçant, et est à ce titre, il est soumis à toutes les obligations aux obligations imposées aux commerçants.

Par ailleurs, en droit commercial, le courtage d'assurance est défini comme l'activité qui « consiste à mettre en rapport toute personne désirant s'assurer avec une société d'assurance, le rôle du courtier est de rechercher la souscription de contrats auprès des sociétés d'assurance pour le compte de ses clients »<sup>6</sup>. Ainsi donc, tous ses actes professionnels sont régis par les règles du droit commercial.

Il est en effet un commerçant indépendant, immatriculé au RCCM ; il est soumis aux obligations imposée à la profession du commerçant, telles que prévues et réglementées par l'Acte Uniforme sur le droit Commercial General de l'OHADA.

Le courtier qui se présente le plus souvent comme le mandataire de l'assuré pour le compte duquel il recherche la couverture d'assurance la plus adaptée à ses besoins, gère librement son cabinet qu'il administre en toute indépendance. Il peut dès lors le céder à un autre intermédiaire, sous réserve que celui-ci remplisse les conditions d'aptitudes professionnelles.

En l'absence d'un statut particulier, le courtier d'assurance voit son activité organisée selon les usages de la profession de commerçant. L'Acte Uniforme portant sur le Droit commercial General(AUDCG), définit le commerçant comme toute personne qui exerce des actes de commerce et en fait sa profession habituelle. Cette définition du commerçant telle que donnée par l'AUDCG, n'est pas une innovation en ce sens qu'elle est consacrée par les textes nationaux des États membres de l'OHADA, dont la plus part sont membres de la CIMA .Les courtiers sont alors soumis aux règles de droit commun en la matière.

Comme les autres intermédiaires, les courtiers sont soumis aux règles et principes comptables tels que contenus dans le Système Comptable Ouest Africain(SYSCOA) et l'Acte Uniforme de l'OHADA. Ainsi donc, les sociétés de courtage et les intermédiaires d'assurance ne sont pas soumis aux règles comptables spécifiques prévues par le code des assurances CIMA .C'est du moins ce qui ressort des dispositions dudit code, selon les quelles, les organismes ou entreprises d'assurance doivent tenir une comptabilité dans la forme prévue par le code CIMA.

---

<sup>6</sup> Voir Jean harles NAIMI « le courtage d'assurance » édition l'argus 1992.



Ainsi les sociétés de courtage en assurance sont soumises au régime fiscal de droit commun des commerçants, à ce titre, l'impôt sur le Bénéfice Industriel et Commercial (BIC), la Taxe sur la Valeur Ajoutée, la patente et d'autres taxes sont dues au titre de leurs activités.

En sa qualité de mandataire de l'assuré, le courtier d'assurance engage sa responsabilité lorsqu'il commet une faute dans l'accomplissement de son mandat vis-à-vis de l'assuré. C'est le cas par exemple lorsque le courtier ne reverse pas la prime d'assurance à la compagnie, et que l'assuré risque de ne bénéficier d'aucune couverture et engage sa responsabilité contractuelle vis-à-vis de l'assuré car il aura manqué à son obligation, contrairement à l'agent général qui, dans tous les cas engage la compagnie mandante.

L'agent général et le courtier se confondent souvent sous la même appellation d'assureur conseil, appellation qui n'a aucune valeur juridique. Leur différence réside dans le statut, car le courtier, a un statut juridique et professionnel différent de celui de l'agent général.

### **Paragraphe II : le statut juridique des agents généraux d'assurance**

L'agent général n'a pas de statut de commerçant, mais de profession libérale. Il est, rappelons, le, mandataire de la compagnie pour laquelle il réserve en principe la totalité de sa production, il n'est que le représentant de la compagnie mandante ; c'est pourquoi il doit demander l'accord de celle-ci lorsqu'il souhaite céder son agence ; la compagnie d'assurance lui versera une indemnité compensatrice correspondant à la valeur du portefeuille. Exerçant une activité dans le cadre d'un statut réglementaire, l'agent général peut bénéficier d'un appui technique et commercial de la part de la compagnie mandante. Cette dernière peut même lui apporter dans certains cas un appui financier pour démarrer ses activités.

Ce qui caractérise le statut des agents généraux c'est aussi et surtout l'exclusivité de production et l'exclusivité de territoire. En effet, l'agent général s'oblige à réserver l'exclusivité de sa production à la société qu'il représente.

En contrepartie de l'exclusivité de la production, la compagnie d'assurance lui promet une exclusivité territoriale, en s'engageant à n'accepter que les affaires apportées par son représentant exclusif à l'intérieur de la circonscription géographique délimitée dans le mandat.

Mais cette exclusivité peut être atténuée, notamment en ce qui concerne l'exclusivité de production.

En effet, Il n'est pas interdit à l'agent général de faire souscrire par d'autres compagnies d'assurance la garantie des risques qui :

- ne sont pas pratiqués par ses sociétés mandantes ;
- ne sont pas souscrits par elles en totalité ;
- font l'objet de résiliation de leur part ;
- sont subordonnés à des conditions que l'assureur ou le proposant n'accepte pas.

Le cadre d'exercice des activités des intermédiaires d'assurance ainsi décrit fait l'objet d'une attention particulière de la part des pouvoirs publics. L'objectif de ces derniers étant d'assainir le secteur des assurances, en veillant au respect du cadre légal d'exercice, ceci dans le but de protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance et de capitalisation. Les compagnies d'assurance doivent alors faciliter la tâche à la tutelle ; cela y va dans leur intérêt, au regard du rôle technique joué par les intermédiaire au sein de la compagnie ; d'où la nécessité encore une fois, d'encadrer leur intervention au sein de la compagnie d'assurance.

Le fondement légal de l'organisation du travail des intermédiaires au sein d'une compagnie ainsi présenté, il convient de voir le fondement contractuel technique et commercial qui sous-tend l'organisation du travail des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD.



## **CHAPITRE II : LE FONDEMENT CONTRACTUEL, TECHNIQUE ET COMMERCIAL DE LA COLLABORATION**

Toute organisation du travail des intermédiaires doit avoir un fondement juridique. En effet, Indépendamment du fait que les intermédiaires doivent se conformer aux dispositions législatives et réglementaires en vigueur pour l'exercice de leur fonction, leur implication dans les activités de la compagnie doit avoir des bases contractuelles. Il s'agit notamment du mandat de collaboration pour les courtiers et le traité de nomination pour les agents généraux. Aussi la place de choix occupée par les intermédiaires dans le développement du portefeuille, tant sur le plan commercial que technique, constitue un motif réel de partenariat.

Pour ce qui concerne les courtiers, il faut remarquer que le mandat de souscription express est accordé par l'UGAN-IARD à certains courtiers, dans certaines branches seulement notamment l'Auto. Les mandats et conventions de partenariat servent ainsi de base à toute implication des intermédiaires, ils sont tenus au même titre que la compagnie, de respecter les clauses qui y sont contenues, et ce de bonne foi, toute chose qui leur permettrait de jouer valablement leur rôle au sein de l'entreprise.

Il convient d'analyser le fondement contractuel (section I), et le fondement technico-commercial de l'intervention des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD (section II).

### **Section I : le fondement contractuel : Les conventions de partenariat entre la compagnie et ses intermédiaires**

Les intermédiaires peuvent nouer des relations d'affaires privilégiées avec les compagnies dans l'optique de faciliter certaines tâches de gestion à la compagnie. Ces relations doivent se matérialiser par la délivrance de mandat de collaboration.

L'intervention des intermédiaires au sein de la compagnie d'assurance, en même temps qu'elle est conditionnée par les conditions d'exercice de la profession, ne doit pas remettre en cause la politique générale définie par la compagnie. C'est ainsi que le traité de nomination des agents généraux et les conventions de collaboration des courtiers ayant mandat, sont signés entre la compagnie et ses intermédiaires et ont pour but de régir les relations entre les parties, et ce conformément aux dispositions du code CIMA.

Les conventions de partenariat, reconnaît des pouvoirs aux intermédiaires dans la limite de leur mandat et leur imposent des obligations, tout en organisant leur rémunération.



Il sera question d'apprécier la portée des conventions (paragraphe I), puis la rémunération des intermédiaires de l'UGAN-IARD (paragraphe II).

### **Paragraphe I : La Portée des conventions de collaboration**

Les conventions de collaborations reconnaissent des pouvoirs aux intermédiaires(A) et leur imposent des obligations(B).

#### **A/ Les pouvoirs reconnus aux intermédiaires.**

Les conventions de collaboration accordent des pouvoirs aux intermédiaires, sur le plan technique (1) que sur le plan comptable(2).

#### **1) Les pouvoirs des intermédiaires sur le plan technique**

##### **a)En production**

La compagnie accorde des pouvoirs aux intermédiaires en matière de souscription, dans certaines branches indiquées dans la convention de partenariat. C'est ainsi que les agents généraux et certains courtiers avec mandats sont autorisés par la compagnie d'assurance de souscrire les risques automobiles dans toutes les catégories de véhicules souscrites par la compagnie, ainsi que toute autre garantie pouvant être accordée conformément au tarif automobile applicable en République du Niger.

Certains intermédiaires sont autorisés à souscrire dans des branches autres qu'automobile. Ce pouvoir est surtout reconnu à certains agents généraux de l'UGAN'IARD, qui peuvent souscrire dans la branche transport, et autres risques, dans une certaine limite.

Par ailleurs les affaires autres qu'automobiles proposées par les intermédiaires sont étudiées au car par cas par la compagnie et doivent faire l'objet d'un accord des services techniques de l'UGAN-IARD.

Un certain nombre de bordereaux de production sont envoyés au siège, en vue de faciliter le suivi au Département Commercial, Inspection des Agences et Courtage ; il s'agit des bordereaux suivants :

- bordereau d'émission de prime et de commission : il comporte le nom de l'assuré, la période de garantie, la prime nette, les couts de police, la prime totale toute taxes comprises (PTTC), la commission de l'intermédiaire ;

- bordereau d'annulation de prime : il retrace l'état des primes annulées et des commissions y afférentes ;
- bordereau d'encaissement et de reversement des primes : il est confectionné par les intermédiaires ayant un mandat d'encaissement, il est accompagné des quittances des primes encaissées et récapitule l'état des primes à reverser à la compagnie ;
- bordereau des arriérés de prime : ce bordereau qui n'a plus d'objet avec la réforme de l'article 13 du code CIMA, avait pour but d'apprécier l'effort des intermédiaires en matière de recouvrement des primes. Il comporte le montant des arriérés de prime de l'exercice, de l'identité du souscripteur, les catégories d'assurances, de la durée du contrat.

L'intermédiaire ayant proposé le risque doit fournir tous les renseignements nécessaires pour permettre aux services techniques de la compagnie d'avoir une idée précise du risque, et suivant sa nature, il prendra toutes les dispositions nécessaires à la visite de risque.

#### **b) En sinistre**

En matière de sinistre le rôle des intermédiaires de l'UGAN-IARD est très limité, il consiste simplement à informer la compagnie des sinistres frappant les risques assurés par son entremise. Il transmet à la compagnie la déclaration de sinistre de l'assuré. L'intermédiaire prendra toutes les dispositions pour recueillir les renseignements disponibles sur les causes et circonstances du sinistre, la réclamation de l'assuré accompagnée des pièces justificatives.

Les agents généraux et courtiers travaillant avec l'UGAN-IARD, sont tenus de respecter les prescriptions imposées par la compagnie.

#### **2) Les pouvoirs des intermédiaires sur le plan comptables.**

L'article 541 du code CIMA dispose que : « il est interdit aux courtiers et à la société de courtage, sauf mandat express de l'entreprise d'encaisser des primes ou fraction de prime ».



Pour cela, l'UGAN-IARD, accorde un mandat d'encaissement de primes à certains courtiers, dont les modalités sont définies dans la convention de collaboration.

Le même pouvoir est reconnu aux agents généraux, qui sont autorisés par le traité de nomination à encaisser les primes d'assurance pour le compte de l'UGAN-IARD.

Il faut distinguer les mandats d'encaissement de primes au comptant et des primes termes :

- les primes au comptant sont : ce sont les primes qui sont payées par l'assuré au moment de la souscription du contrat. L'intermédiaire vertu du mandat encaisse et reverse à la compagnie leur montant.
- les primes termes : elles interviennent au moment de l'échéance. Grace à leur mandat d'encaissement, les intermédiaires réclament les primes auprès des assurés. Le mandat peut être partiel ou total et concernent des fois les clients privilégiés avec lesquels l'intermédiaire souhaite entretenir des relations stables et durables.

Avec le changement introduit par les nouvelles dispositions de l'article 13 du code des assurances, l'on tend vers une atténuation des primes termes.

L'agent général ou le courtier ayant mandat d'encaissement, devra s'occuper de la gestion des quittances et leurs expéditions.

Les opérations comptables de régularisation sont faites à l'aide de bordereaux récapitulatifs mensuels sur les quels sont inscrites les sommes que l'intermédiaires et la compagnie se doivent mutuellement.

Les mandats de collaborations imposent des prescriptions aux intermédiaires qui sont tenus au strict respect de la politique générale de la compagnie d'assurance.

### **B/ Les obligations imposées aux intermédiaires.**

Comme toute compagnie, l'UGAN -IARD a une politique de souscription des contrats d'assurance que les intermédiaires doivent respecter. C'est pourquoi elle impose des obligations aux agents généraux et courtiers avec mandat qui doivent tout mettre en œuvre pour que les assurés aient une couverture adéquate. Les intermédiaires doivent également respecter les instructions relatives à la sélection des risques, conformément aux



vœux de la compagnie. Ils sont également tenus au respect des délais de transmission des bordereaux à la compagnie.

En effet, les agents généraux de l'UGAN-IARD, sont tenus de transmettre au siège, par quinzaine les bordereaux de production accompagnés des contrats, NC et /ou avenants. Ils doivent également transmettre les bordereaux afférents à la période du 01er au 15 du mois au plus tard le 17 du mois.

Quant aux bordereaux afférents à la période du 16 au 30 du mois, ils sont transmis à l'UGAN-IARD au plus tard le 02 du mois suivant.

Ces prescriptions concernent également les courtiers ayant mandat de souscription.

Sur un tout autre plan, les agents généraux et courtiers doivent tenir une comptabilité régulière de toutes les opérations, en utilisant les imprimés fournis par l'UGAN-IARD.

Par ailleurs, les intermédiaires sont tenus de respecter l'ordre chronologique des attestations fournies par la compagnie.

La compagnie attire l'attention des intermédiaires sur toute question qu'elle juge nécessaire, des notes de service leur sont adressées pour donner des directives ou pour les informer des changements au niveau de la législation. Ainsi l'avènement de l'article 13 nouveau du code CIMA a suscité une note d'information à l'attention des responsables des agences générales.

Les conventions de collaboration organisent la rémunération des intermédiaires.

## **Paragraphe II : La rémunération des intermédiaires**

L'assurance est une technique basée sur la mutualité et sur l'analyse des statistiques des expériences en terme de survenance des sinistres. Les primes d'assurance payées par les assurés doivent être suffisantes pour que les compagnies puissent faire face à leurs engagements de régler les sinistres. Mais elles doivent aussi tenir compte des frais de gestion des polices, des frais de commissionnement des intermédiaires et en dernier lieu des taxes sur les conventions d'assurance.

Ainsi les intermédiaires d'assurance sont rémunérés sur commission, il peut s'agir de la commission d'apport et ou de la commission de gestion.

La première est un pourcentage de la prime hors taxe en contrepartie de l'apport du contrat à l'assureur et la seconde en contrepartie de la gestion effectuée pour son compte.

La rémunération des intermédiaires dépend des branches d'assurance et diffère selon qu'il s'agit d'un courtier ou d'un agent général, d'où la nécessité de voir successivement la rémunération des courtiers d'assurance(A) et celle des agents généraux(B)

#### **A/La rémunération des courtiers d'assurance.**

Le courtier d'assurance est rémunéré à la commission. Les commissions sont déterminées en pourcentage des primes d'assurance. La rémunération globale du courtier sur un exercice comptable est par conséquent fonction du nombre et de la valeur des contrats conclus et apportés aux compagnies.

Au Niger, la rémunération des courtiers est réglementée par l'arrêté N° 0273/MF/DA du 21 Mai 1997<sup>7</sup>, portant visa minima et maxima des commissions des courtiers d'assurance. Ces taux varient selon les branches d'assurance.

Le courtier, à la différence de l'agent général est propriétaire de sa clientèle, son droit à la commission est donc directement lié à l'avantage qu'il procure à la compagnie d'assurance ;il est rémunéré à l'encaissement, c'est à dire que sa commission, n'est acquise qu'après avoir encaissé et reversé les primes correspondantes à la compagnie. La commission porte sur l'affaire apportée et non pour des risques étrangers à cette affaire que l'assuré peut souscrire directement auprès de la compagnie, ou en passant par un autre intermédiaire du marché.

#### **B/ La rémunération des agents généraux**

Les agents généraux sont rémunérés sur la production et les taux de commission sont fixés en commun accord entre la compagnie et ses intermédiaires. Comme pour les courtiers la rémunération est fonction des branches et sont calculées sur le montant de la prime nette de toutes taxes et frais (couts de polices).

Certaines compagnies accordent des facilités à ses agents généraux, par exemple une avance de fonds pour constitution de la garantie financière.

Quant à l'UGAN-IARD, elle accorde une participation bénéficiaire et en cas de cessation d'activité de l'agent général, une indemnité compensatrice lui est octroyée. Cette indemnité compensatrice est également accordée aux courtiers de l'UGAN-IARD.

---

<sup>7</sup> Voir annexe I.



Le montant définitif de la commission due à l'agent est arrêté, après déduction de la retenue BIC (Bénéfice Industriel et Commercial) sur commission.

Grace aux conventions de collaboration qui régissent les relations entre la compagnie et ses intermédiaires, ces derniers font une intervention remarquable au sein de la compagnie.

## **Section II : Le fondement technico – commercial de l'intervention des**

### **Intermédiaires**

En plus des producteurs salariés, les contrats d'assurance sont vendus par divers réseaux de distribution, dont le plus important demeure les courtiers et agents généraux qui jouent un rôle important dans le développement de la compagnie d'assurance. En effet, force est de reconnaître que les intermédiaires d'assurance occupent une place de choix dans la production des compagnies d'assurance et sont incontournables sur le plan commercial car ils ont plus de contact avec les assurés et maîtrisent mieux les besoins de la clientèle.

Il convient de montrer cette importance des intermédiaires en production (paragraphe II), mais auparavant, il faudrait mettre l'accent sur la place des intermédiaires sur le rôle commercial (paragraphe I)

#### **Paragraphe I : Le rôle commercial joué par les intermédiaires**

La place de choix occupée par les intermédiaires d'assurance n'est plus à démontrer. Les courtiers d'assurance et les agents généraux jouent un rôle de premier plan dans la fidélisation de la clientèle, car ils contribuent à la défense et à la consolidation du portefeuille du portefeuille et l'acquisition d'affaires nouvelles auprès des clients déjà assurés.

Ils sont tenus de respecter la politique commerciale de la compagnie d'assurance, c'est d'ailleurs la raison pour laquelle la compagnie contrôle l'application des réductions commerciales qu'ils doivent pratiquer, dans le but de fidéliser certains clients importants.

Par ailleurs, dans la pratique pour fidéliser certains clients, des réductions spéciales leur peuvent leur être accordées par la compagnie d'assurance sur la base de la relation d'affaires entre l'intermédiaire et l'assuré concerné. Aussi, aider l'assuré à cerner les risques est une mission fondamentale des intermédiaires (surtout les courtiers) qui doivent



aider l'assuré à remplir le questionnaire qui décrit la nature du risque à assurer. Ce questionnaire est le plus souvent élaboré par les compagnies d'assurance et doit être rempli de bonne foi par les assurés.

L'intermédiation ne se limite pas, à mettre en relation un assureur et un candidat à l'assurance, elle consiste également à assumer le rôle de suivi de la clientèle. Ce rôle est beaucoup plus perceptible chez le courtier qui a une mission d'assistance généralisée envers ses assurés. Il est tenu de les accompagner durant la période de validité du contrat et chemin faisant, il aide la compagnie d'assurance à améliorer ses prestations sur la base ses observations éventuelles sur la vie du contrat en cours.

## **Paragraphe II : L'importance des intermédiaires dans la production de l'UGAN-IARD**

Comme toutes les entreprises de la zone CIMA, les intermédiaires contribuent pour l'essentiel du chiffre de la production de l'UGAN-IARD, les agents généraux et courtiers d'assurance sont les principaux apporteurs d'affaires de l'UGAN-IARD.

L'UGAN-IARD est une entreprise d'assurance de droit nigérien. Après l'absorption de l'UAP par AXA, elle apparaît sous le sigle de l'UGAN le 1er janvier 1987, date de sa création. Membre du groupe SUNU, elle est l'une des entreprises d'assurance les plus dynamiques du marché nigérien, dynamisme dû en grande partie à l'efficacité de son réseau de distribution qui compte 11 agents généraux. Par ailleurs l'UGAN-IARD collabore avec un réseau de plusieurs courtiers exerçant au Niger. Les agents généraux et courtiers constituent donc le réseau de distribution le plus important de l'UGAN-IARD, même si la présence d'autres types de canaux n'est pas à négliger.

Le tableau ci-dessous donne une illustration de l'importance des intermédiaires dans la production, sur les trois derniers exercices de l'UGAN-IARD.

**Tableau 1 : La part des intermédiaires dans le chiffre d'affaires de l'UGAN-IARD sur les trois derniers exercices (en millions de francs CFA) :**

| <b>Exercices</b><br><b>Intermédiaires</b>           | <b>2009</b>   | <b>2010</b>   | <b>2011</b>   |
|-----------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Agents généraux                                     | 1468          | 1 561         | 1 303         |
| Courtiers                                           | 1 956         | 2 007         | 2 094         |
| Total CA intermédiaires                             | 3 424         | 3 568         | 3 397         |
| Total CA UGAN-IARD                                  | 4 112         | 4 214         | 4 137         |
| <b>Part des intermédiaires dans le CA UGAN-IARD</b> | <b>83,27%</b> | <b>84,67%</b> | <b>82,11%</b> |

Source : Département Contrôle de Gestion et Contrôle Interne de l'UGAN-IARD

**Commentaires :**

Ce tableau fait ressortir une évolution du chiffre d'affaires de l'UGAN-IARD entre 2009 et 2011, la part des intermédiaires dépasse 80% du chiffre d'affaires pendant les trois années.

La plus grande part revient aux courtiers d'assurance dont la production a connu une augmentation, pendant les trois exercices.

Mais l'on note une baisse de production des agents généraux de 17 % en 2011. Cela peut se justifier par le fait que le chiffre d'affaires de l'UGAN-IARD, est constitué essentiellement de la branche Auto (automobile), et que celle-ci a connu une mauvaise sinistralité en 2010. Des mesures visant à nettoyer le portefeuille ont été alors envisagées, c'est ainsi qu'au renouvellement certaines catégories de véhicules telles que les T2 et les T4 souscrits dans certaines zones ayant une part importante dans la sinistralité des agences générales ont été retirées, ce qui a du coup diminué leur production dans l'exercice concerné.

La distribution des produits d'assurance est orientée vers la protection des assurés et bénéficiaires des contrats. C'est pourquoi organiser le travail des intermédiaires est une nécessité absolue, au regard des risques auxquels sont exposés les assurés du fait du non respect de la réglementation, en matière de distribution. En effet toute collaboration doit tenir compte du cadre légal et réglementaire car, le manque de professionnalisme, la sous tarification, sont essentiellement dus au fait que les conditions relatives aux compétences

techniques ne sont pas respectées par certains intermédiaires. C'est pourquoi encadrer le travail de l'intermédiaire ne doit pas incomber uniquement aux DNA ; chaque compagnie d'assurance doit y contribuer efficacement à travers des mécanismes rigoureux de contrôle des intermédiaires.

C'est dans cette optique que l'UGAN-IARD a mis en place un cadre d'organisation qui, tout en respectant l'encadrement de la tutelle en matière de contrôle, fait place à d'autres stratégies visant à améliorer le travail des intermédiaires.



## **DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DU CADRE ORGANISATIONNEL DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD**

Organiser le travail des intermédiaires au sein d'une compagnie d'assurance peut être perçu comme un impératif de bonne gouvernance d'entreprise. En effet, les agents généraux et courtiers d'assurance occupent certes une place de choix dans le développement du secteur, même si, beaucoup d'acteurs admettent que le secteur est en proie à des graves menaces liées à l'intervention de certains intermédiaires de mauvaise foi. C'est pourquoi les dirigeants d'entreprise doivent avoir toujours à l'esprit le souci d'organiser au mieux le travail des intermédiaires

L'union Générale des assurances du Niger (UGAN-IARD), dispose d'un cadre organisationnel dont le but est de gérer et d'encadrer la collaboration avec les intermédiaires.

L'analyse du cadre organisationnel, doit passer par une présentation du dispositif structurel et la procédure de contrôle de l'UGAN-IARD (**chapitre I**), avant de relever les insuffisances du cadre organisationnel et les perspectives d'amélioration (**chapitre II**).

## **CHAPITRE I : LE DISPOSITIF STRUCTUREL ET LA PROCEDURE DE CONTROLE DE L'UGAN-IARD.**

Dans souci d'améliorer le travail des intermédiaires, en plus des conventions de collaboration dont le but est de régir les rapports entre l'UGAN et ses intermédiaires, l'organisation du travail des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD révèle que l'intervention des intermédiaires est assez encadrée. Cet encadrement est illustré tant dans le dispositif institutionnel (section I), que dans la procédure de contrôle des intermédiaires de mise en place par l'UGAN-IARD (section II).

### **Section I : Le dispositif structurel : La mise en place du Département Commercial, Courtage et Inspection des agences (DCCIA)**

Pour garantir un contact privilégié avec les agents généraux et courtiers, le manuel de procédure de l'UGAN-IARD prévoit un département commercial et inspection des agences et courtage, dont il convient de définir les attributions (paragraphe I), avant de voir son mode de fonctionnement (paragraphe II).

#### **Paragraphe I : Les attributions du Département Commercial, Courtage et Inspection des Agences de l'UGAN-IARD.**

Ce département a pour mission principale la coordination du travail des intermédiaires, tant sur le plan administratif, comptable que sur le plan commercial.

Pour cela ses activités peuvent dépendre selon qu'il s'agit des courtiers(A) ou les agents généraux(B).

##### **A/Les attributions vis-à-vis des courtiers**

Dans ses rapports avec les courtiers, le Département Commercial et Inspection des Agences joue un rôle essentiel. En effet, il a pour mission entre autre, d'exécuter les tâches techniques en rapport avec les courtiers à savoir :

- cotation des risques ;
- établissement des propositions d'assurance ;
- traitement informatique des contrats et avenants ;
- saisie informatique des productions des courtiers ;
- émission des factures ;
- veiller au contrôle et au suivi méthodique de toutes les tâches relevant des affaires en courtage ;



- veiller aux contacts techniques avec les courtiers ;
- veiller au traitement du « courrier courtier » ;
- veiller au contrôle de la circulation des documents.

Le rôle du département commercial et inspection des agences et courtage est encore plus perceptibles dans les activités des agents généraux.

### **B/Les attributions vis-à-vis des agents généraux.**

Le DCCIA de l'UGAN-IARD a pour mission principale le contrôle des intermédiaires ; ce rôle fera l'objet d'une large analyse dans les développements ultérieurs, il convient de mentionner ici, que pour l'essentiel les actions menées par ce département peuvent se résumer en :

- la gestion des documents contractuels tels que ; les attestations d'assurance, les imprimés de note de couverture et tous autres documents destinés au fonctionnement des agences ;
- la saisie des notes de couvertures des contrats et des encaissements des primes émises;
- le contrôle régulier et quotidien de la production des agences ;
- la vérification de la concordance des documents envoyés par les agences ;
- le rapprochement des pièces d'encaissement et des affaires encaissées ;
- le contrôle de la tarification des agences ;
- la réception de la production en provenance des agences ;
- la gestion sur le plan administratif des relations avec la tutelle ;
- la mise à jour des de la fiche de suivi de la production, ce qui permet de déceler éventuellement le retard dans l'envoi des bordereaux ;
- l'arrêté des comptes des agences et le calcul des commissions ;
- la réception des doléances des agents généraux ; l'analyse des problèmes rencontrés par les agences et la suggestion des solutions à la Direction Générale ;
- Etc.

Les attributions du département Commercial, Inspection des Agences et courtage, ainsi définies, il est important de voir son mode fonctionnement.

## **Paragraphe II : Le fonctionnement du Département Commercial et Inspection des Agences**

Le département commercial, inspection des agences est directement rattaché à la direction générale .Il est l'un des départements techniques de l'UGAN-IRAD, et à ce titre il travaille en étroite collaboration avec tous les autres départements et services techniques de l'UGAN-IARD .Certains départements ont un rapport privilégié avec le Département Commercial, Courtage et Inspection des Agences ; il s'agit notamment de :

- Département Production : pour mener à bien ses activités, le département commercial et inspection collabore avec le département production dans toutes les affaires apportées par les courtiers et agent généraux de l'UGAN-IARD .Ce département est sollicité constamment par le DCCIA, pour fournir les données statistiques en ce qui concerne la production. Le Département Production propose également des mesures à prendre par exemple en ce qui concerne les tarifs, et toute mesure relative aux crédits qui peuvent être accordés aux particuliers.
- Le Département Production et le DCCIA collaborent également dans l'analyse de la production mensuelle des intermédiaires.
- Le Département Sinistre et Contentieux : les agents généraux de l'UGAN-IARD installés à l'intérieur du Niger, sont autorisés à recevoir les déclarations de sinistre. Ces déclarations qui sont envoyées au siège de l'UGAN-IARD, sont transmises au département sinistre par le biais du département commercial et inspection des agences et courtage.
- Par ailleurs, le suivi et l'évolution de la sinistralité, ainsi que l'analyse des problèmes des agences en matière de sinistre sont menés en collaboration avec le département sinistre.
- Le Département Réassurance : pour ce qui est de la confirmation de solde aux réassureurs.
- Le Département Contrôle de Gestion et Contrôle Interne : dans l'analyse et le suivi de l'évolution de la sinistralité, le suivi du chiffre d'affaires des agents généraux de et courtiers. Le Département Commercial Et Inspection Des Agences collabore avec le contrôle interne dans la prise de toutes les



décisions concernant le travail des intermédiaires. Ils examinent ensemble les problèmes posés par les intermédiaires.

- Le Département Comptabilité : la collaboration avec le département commercial et inspection des agences se situe au niveau des situations mensuelles des comptes des agents généraux, le règlement des commissions des intermédiaires notamment les agents généraux et courtiers avec mandat.

Tout ce dispositif institutionnel mis en place par l'UGAN-IARD, vise à améliorer le rôle des intermédiaires, mais ce dispositif à lui seul est insuffisant pour une bonne organisation, d'où la mise en place d'une procédure de contrôle.

## **Section II : Le contrôle des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD**

Comme toute compagnie d'assurance, L'UGAN-IARD dispose d'une procédure de contrôle des intermédiaires. Le manuel de procédure prévoit un contrôle sur place et un contrôle sur pièces exercés sur les agents généraux et courtiers. En ce qui concerne le contrôle sur place, l'UGAN-IARD avertit l'agent général, une semaine à l'avance en indiquant notamment les points du contrôle et les documents à préparer.

Ainsi donc, le mécanisme de contrôle mis en place, peut être apprécié sous trois angles : un contrôle administratif (paragraphe I), et un contrôle sur le plan comptable (paragraphe II) et le contrôle de la sinistralité.

### **Paragraphe I : Le contrôle des intermédiaires sur le plan administratif**

Il faut signaler que l'UGAN-IARD, procède à un contrôle à priori, c'est-à-dire les conditions d'exercice des intermédiaires avant toute collaboration, c'est ainsi qu'elle prend connaissance chaque année de la liste mise à jour par la DNA des intermédiaires, notamment celle des courtiers et sociétés de courtage agréées au Niger.

Relativement aux agents généraux, une attention particulière est accordée quant à la constitution de la garantie financière. Une fois en relation d'affaires avec les intermédiaires, le respect des prescriptions et autres directives imposées par l'UGAN-IARD, constitue une préoccupation majeure du département commercial et inspection des agences et courtage dont le rôle est, rappelons-le, de manière générale le suivi et le contrôle des activités menées par les agences et des courtiers qui collaborent avec



l'UGAN-IARD. Le contrôle administratif porte ainsi sur le respect de la politique de souscription (A) puis la gestion des documents contractuels (B)

#### **A/Le respect de la politique de souscription**

Il s'agit de contrôler la conformité des tarifs et réductions appliqués par les intermédiaires. Ce contrôle permet à l'UGAN-IARD, de déceler les cas de sous tarification de certains agents généraux et le non respect des réductions commerciales à appliquer, notamment en automobile. Ce contrôle effectué par le département commercial et inspection des agences, notamment au niveau de la saisie informatique des notes de couverture, fait souvent ressortir des cas de réductions commerciales non-conformes aux instructions de la compagnie. Aussi ce contrôle permet de vérifier le strict respect des obligations contractuelles de la part des intermédiaires mandatés par la compagnie. Ainsi l'UGAN-IARD exige-t-elle de ces intermédiaires le respect des obligations qui incombent à l'assureur, notamment l'obligation d'information à laquelle il est astreint vis à vis des assurés et bénéficiaires de contrat d'assurance.

Par ailleurs, l'UGAN-IARD fait sortir des notes d'information et directives à l'attention des intermédiaires en matière de souscription. Ces directives portent généralement sur des changements opérés par la compagnie en matière de souscription de contrats ; et le département commercial et inspection des agences et courtages, contrôle le respect de ces directives et autres circulaires adressés aux agents généraux et courtiers avec mandat de souscription.

Ce contrôle administratif porte également sur les documents contractuels fournis par la compagnie à ses intermédiaires.

#### **B/Le contrôle des documents contractuels**

L'UGAN-IARD fournit un certain nombre de documents à ses intermédiaires, il s'agit notamment des attestations d'assurance ; les cartes brunes CEDEAO ; les imprimés de notes de couvertures(NC) et tous autres documents nécessaires à la production. L'utilisation de ces documents doit se faire dans les normes voulues par la compagnie. Ainsi le Département Commercial et Inspection des Agences se charge de contrôler rigoureusement les conditions d'utilisation.

Le but du contrôle et du suivi à ce niveau vise à prévenir les fraudes éventuelles qui peuvent découler de l'utilisation anarchique des carnets d'attestations d'assurances, des notes de couverture et des cartes brunes CEDEAO.C'est pourquoi, après utilisation et

avant de renouveler le stock, les souches de ces documents sont retournées au siège pour vérification. Ce contrôle permet à l'UGAN-IARD de s'assurer que les agents généraux et courtiers avec mandat émettent les notes de couverture conformément aux conditions conventionnelles.

Le contrôle administratif permet ainsi de contrôler la régularité dans le respect des délais de transmissions des documents et le respect des périodicités de versement des espèces et cheque ainsi que la conformité des primes qui sont censées avoir été payées avant la prise d'effet du contrat conformément à l'article 13 nouveau du code des assurances CIMA .

Au total, le contrôle administratif permet de s'assurer que les intermédiaires respectent non seulement les conditions conventionnelles en matière de souscription des contrats notamment les tarifs et les réductions appliqués et les conditions, mais également, le respect des instructions et autres prescriptions de la compagnie.

Le contrôle portant sur l'utilisation des documents contractuels permet de faciliter celui exercé sur le plan comptable.

## **Paragraphe II : le contrôle exercé par l'UGAN-IARD, sur le plan comptable**

Le contrôle exercé sur le plan comptable est différent de celui exercé par la tutelle, en ce sens qu'il n'a pas pour but de s'assurer que l'intermédiaire tient une comptabilité conformément aux prescriptions de SYSCOA .En effet, basé sur des principes comptables tels que la comptabilité à l'émission, la comptabilisation par bordereaux et la connaissance de l'encaissement, ce contrôle porte sur les émissions(A) et les encaissements (B).

### **A/Le contrôle des émissions**

Les intermédiaires de l'UGAN-IARD, notamment les agents généraux et courtiers avec mandats de souscriptions transmettent leurs productions au siège de l'UGAN-IARD. Il s'agit surtout des bordereaux d'émission qui retrace l'ensemble des affaires réalisées pendant la période concernée, et qui enregistrent chronologiquement tous les contrats émis.

Avant la saisie informatique, il est procédé à un premier contrôle effectué par l'inspection des agences et courtage qui consiste à vérifier la concordance du montant indiqué dans les folios et celui mentionné dans le bordereau d'émissions.



Aussi la compagnie tient un compte courant des agences, ce qui permet de faire un rapprochement contradictoires entre le compte tenu par l'UGAN-IARD et celui tenu par l'agence générale et ou le courtier avec mandat.

Le contrôle est exercé aussi au niveau de l'encaissement.

### **B/Le contrôle au niveau de l'encaissement**

Les courtiers ayant mandat d'encaissement sont tenus de reverser les primes ou fractions de primes encaissées par eux dans un délai de trente (30) jours au maximum à compter de leur encaissement. Pour se conformer à cette exigence du code CIMA, l'UGAN-IARD demande à ses intermédiaires de procéder à un enregistrement chronologique de tous les encaissements de bordereaux mensuels de production.

Certaines mentions doivent y figurer nécessairement afin de permettre un contrôle efficace, il s'agit notamment de :

- la date de l'encaissement ;
- le numéro de police ;
- la prime nette ;
- le montant encaissé ;
- la nature de l'encaissement ;
- les références de la quittance ou du reçu délivré à l'assuré.

Le but de ce contrôle est de déceler les retentions de primes et le retard dans le reversement des primes qui constituent l'une des difficultés rencontrées par l'UGAN-IARD, avant les nouvelles dispositions de l'article 13 du code des assurances CIMA.

Pour être efficace, le contrôle doit être appuyé par d'autres mesures visant à la compagnie de maîtriser une certaine influence dans la production de la compagnie.

L'UGAN-IARD exerce également un contrôle en matière de sinistralité des intermédiaires.

### **Paragraphe III : le contrôle de la sinistralité des intermédiaires de l'UGAN-IARD**

Dans la zone CIMA en général, et au Niger en particulier, les assurés sont peu satisfaits des prestations des assureurs. En effet, il est souvent reproché aux assureurs (à tort ou à raison) de mal évaluer les sinistres ou d'observer une lenteur inexplicable dans la procédure de règlement. C'est pourquoi, l'UGAN-IARD accorde une importance



particulière à la procédure d'indemnisation, cela se traduit par les mesures de contrôle mises en place en matière de sinistre.

Cependant, étant donné que les intermédiaires ne gèrent pas les sinistres, leur intervention se limite en l'envoi des déclarations des sinistres au siège de la compagnie. Le contrôle en matière de sinistre s'effectue par le suivi des déclarations de sinistres envoyées par les intermédiaires. En effet, les intermédiaires sont tenus de transmettre les déclarations de sinistre au siège de l'UGAN-IARD, et ce, immédiatement et sans délai, l'objectif étant d'éviter les conséquences liées aux déclarations tardives. Le contrôle consiste à ce niveau, en la vérification des délais de transmission des déclarations enregistrées par les agents généraux et courtiers avec mandat.

Par ailleurs, une attention particulière est accordée à l'évolution de la sinistralité des agents généraux et courtiers. Le suivi de la sinistralité des intermédiaires est indispensable pour le développement du port feuille.

L'indicateur pertinent est le rapport sinistre à primes (s/p). Ainsi l'UGAN-IARD apprécie-t-elle périodiquement ce rapport concernant les intermédiaires, ce qui permet de prendre des mesures appropriées selon le niveau par rapport à la moyenne de la compagnie. La nécessité du suivi du S/p des intermédiaires se justifie par le fait que certains intermédiaires, n'ont à l'esprit que le chiffre d'affaires, qui déterminent leur commission. Ils peuvent pour cela s'adonner à une souscription tous azimuts, méprisant ainsi la politique de sélection des risques de la compagnie, qui elle n'est pas forcément attirée par le chiffre d'affaires, mais plutôt le résultat.

Ainsi lorsque les services de contrôle constatent qu'un intermédiaire a une sinistralité anormale, il est procédé à une analyse des causes et des mesures de redressement sont souvent prises pour y faire face.

Malgré les mesures de contrôle et de suivi mises en place par l'UGAN-IARD, l'organisation du travail des intermédiaires avec lesquels elle collabore, se heurte à certaines difficultés qui limitent souvent l'efficacité. C'est pourquoi, il faudrait envisager des mesures palliatives.

## **CHAPITRE II : LES LIMITES DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES ET PERSPECTIVES D'AMELIORATION AU SEIN DE L'UGAN-IARD**

Comme toutes les entreprises d'assurance des États membres de la zone CIMA, la collaboration entre l'UGAN-IARD et ses intermédiaires en l'occurrence les courtiers et agents généraux, est souvent émaillée de quelques difficultés. Elles sont imputables aux acteurs eux-mêmes c'est-à-dire les compagnies d'assurances et les intermédiaires d'assurance.

En effet, la responsabilité de la compagnie d'assurance peut se situer dans l'insuffisance même du système mis en place pour encadrer le travail des intermédiaires, il est par exemple fréquent d'entendre des intermédiaires soulever des problèmes, relatifs au retard de paiement des commissions. Ce retard est souvent justifié par le fait que les bordereaux ne sont pas envoyés à temps, ce qui ne facilite pas du coup la saisie informatique des bordereaux et les encaissements, étape qui, conditionne pourtant le paiement des commissions. Or, le retard dans l'envoi des bordereaux peut s'expliquer la distance géographique des intermédiaires installés en région. Aussi l'insuffisance du système peut être justifié par le fait que certains employés des agences générales n'ont pas de qualifications requises, et que rôle de la compagnie est souvent limité dans la formation des employés travaillant pour les agents généraux. Quant aux intermédiaires leur responsabilité se situe à plusieurs niveaux. En effet, point n'est besoin de rappeler que l'un des maux qui minent le secteur des assurances est la rétention des primes de la part des intermédiaires. Aussi, le manque de formation adaptée et la fraude sont souvent des situations observées sur certain marché. Le marché Nigérien n'est pas en reste malheureusement, dans ces mauvaises expériences.

Nous examinerons dans ce chapitre, les limites de l'organisation à travers les insuffisances de la collaboration entre l'UGAN-IARD et ses intermédiaires (section I), avant d'envisager les perspectives d'amélioration (section II).

### **Section I : les insuffisances de la collaboration entre l'UGAN-IARD et ses intermédiaires**

Aucun système d'organisation n'est parfait ! l'union générale des assurances du Niger UGAN-IARD a mis en place un système qui fait encore ses preuves. Mais la pratique révèle quelques insuffisances qui peuvent constituer un frein au développement du



portefeuille. Les limites de l'intervention des intermédiaires s'apprécient beaucoup plus en sinistre (paragraphe I) et le comportement de certains AG (Agents Généraux) (paragraphe II) y est pour quelque chose.

### **Paragraphe I : faible implication des intermédiaires dans la gestion et le règlement des sinistres**

A l'image de beaucoup de pays membres de la CIMA, le marché nigérien de l'assurance se caractérise par une faible implication des intermédiaires d'assurance en matière de sinistre. En matière de sinistres, le rôle des intermédiaires se limite essentiellement en la déclaration au siège, des sinistres concernant les risques souscrits leur entremise. Cela n'est pas sans conséquences sur la gestion et le règlement des sinistres. En effet, la lenteur constatée le plus souvent dans la procédure de règlement des sinistres est justifiée par le retard observé pour la transmission des déclarations au siège de l'UGAN-IARD. Ces déclarations de sinistres peuvent prendre du temps avant d'être envoyées au siège, du fait de la distance qui sépare le siège et certaines agences générales situées à l'intérieur du Niger.

En effet, parmi les intermédiaires, un seul courtier dispose d'un mandat de gestion de sinistre dans la branche maladie ; il s'agit de GRASAVOYE.

Diverses raisons sont invoquées pour justifier cette faible implication des intermédiaires dans la gestion et le règlement des sinistres.

D'abord, force est de constater que certains intermédiaires, ne sont pas assez formés techniquement, pour gérer les sinistres.

La fraude à l'assurance notamment l'implication de certains intermédiaires, dans des faux sinistres peut justifier la réticence des compagnies d'assurance, préférant ainsi gérer les sinistres au niveau du siège à travers les services techniques. A ce propos, il faut signaler que les faux sinistres et les sinistres couverts sans garantie sont des pratiques courantes de certains intermédiaires de mauvaise foi.

Ensuite, il faut remarquer que avec le changement intervenu (la réforme de l'article 13 du code des assurances), pour le cas des courtiers, ils doivent reverser intégralement les primes et ne peuvent plus se servir des fonds à leur disposition pour gérer les sinistres, c'est pour quoi au niveau de l'UGAN-IARD, l'on tend vers la suppression même des mandats de gestion.



Enfin, le manque d'outils de gestion adaptés en sinistre, notamment en matière de nouvelles technologies de l'information et de communication(NTIC), peut justifier une fois de plus la réticence de certains assureurs, qui préfèrent gérer directement leurs sinistres.

Pourtant, des grands courtiers comme GRASAVOYE, ASCOMA et bien d'autres exerçant sur le marché nigérien, peuvent se voir confier la gestion des sinistres ne serait-ce que dans des branches bien précises, car ils disposent des moyens techniques et leur taille mérite une certaine confiance.

Cependant, il est important de souligner que l'intervention des intermédiaires en matière de sinistre est très utile à condition que l'on s'assure que cette implication, ne va pas impacter négativement sur l'image de marque de la compagnie.

Le comportement de certains intermédiaires constitue également une autre limite de l'organisation de leur travail au sein de l'UGAN-IARD.

### **Paragraphe II : les limites liées à l'intervention des intermédiaires**

L'intervention des intermédiaires d'assurance, bien qu'indispensable est une source de conflits quotidiens. Ces conflits ont souvent pour origine des mauvaises pratiques observées chez certains intermédiaires dont le comportement n'honore guère la profession. Parmi ces problèmes, le manque de formation(A) et la rétention de primes (B) méritent que l'on s'y penche.

#### **A/Le manque de formation adaptée chez certains intermédiaires**

La qualification professionnelle est l'un des critères sur lesquels l'UGAN-IARD se base pour choisir ses intermédiaires, notamment les agents généraux et courtiers. Mais il se trouve que cette exigence légale, même si elle est satisfaite par les gérants des agences, il faut admettre que certains employés des intermédiaires n'ont pas de grande formation. Cette réalité qui constitue un défi pour beaucoup de pays membres de la CIMA a pour conséquence d'anéantir les efforts de la compagnie mandante qui verra son image ternie aux yeux de certains assurés non satisfaits des prestations des agents producteurs des intermédiaires. En effet l'assureur a une obligation de conseil vis à vis des assurés et bénéficiaires de contrats .Pourtant, comme souligné plus haut, la distribution des produits d'assurance est orientée vers la protection des assurés. Mais malheureusement le constat révèle de fois, une défaillance de la part des intermédiaires qui, pour manque de formation, et donc qui ne s'exécutent pas valablement, alors même qu'ils ont en charge la gestion du contrat parce que mandatés par l'UGAN-IARD.

Ainsi, comme conséquences du manque de formation, l'on peut citer :

- l'inobservation des règles tarifaires, surtout en automobile ;
- le manquement au devoir de conseil ;
- les propositions de garantie non adaptées aux caractéristiques du risque.

En outre, comme conséquence du manque de formation, il faut souligner l'absence des états statistiques de la part intermédiaires, qui doivent pourtant les tenir conformément au code des assurances. Ainsi certains agents généraux ne tiennent pas de compte courant, ce qui rend une fois de plus difficile le contrôle et le suivi de la comptabilité des agences que l'UGAN-IARD est censée exercer sur la production des intermédiaires, car ne disposant pas de tels états statistiques, et ce, malgré l'exigence légale.

Pourtant, la confection des états modèles est plus que nécessaire, car établis sur la base des bordereaux, ils permettent d'apprécier la gestion du portefeuille des intermédiaires et d'harmoniser leur contrôle.

Les états modèles à confectionner par les intermédiaires sont :

- l'état de ventilation des émissions, des encaissements et des commissions de l'exercice et des exercices antérieurs ;
- l'état de ventilation par exercice de souscription et par branche, des primes, arriérés, encaissement et annulation (étatC9) ;
- le compte courant compagnie.

La rétention des primes constitue un des maux dont souffraient les compagnies d'assurance de la zone CIMA, même si la réforme de l'article 13 constitue une lueur d'espoir.

#### **B/La rétention des primes par les intermédiaires.**

La récurrence de ce phénomène a créé un climat de méfiance entre les compagnies d'assurance et les intermédiaires des États membres de la CIMA, ce qui n'est pas de nature à favoriser une collaboration franche entre ces partenaires. Le stock des arriérés de primes dont souffrent les compagnies d'assurance.

Le tableau ci-dessous donne une illustration sur l'importance des arriérés de primes de l'UGAN-IARD, imputables aux intermédiaires avant la mise en application de la réforme de l'article 13 du code CIMA.

Il s'agit des arriérés du 31 décembre 2009 au 31 décembre 2011 :



**Tableau 2 : Arriérés de primes de l'UGAN-IARD de 2009 à 2011 :**

| <b>Exercices</b>          | <b>2009</b>      | <b>2010</b>      | <b>2011</b>      |
|---------------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Arriérés de primes</b> |                  |                  |                  |
| Intermédiaires            | <b>770228671</b> | <b>799227812</b> | <b>542041147</b> |
| Bureau direct             | 250475726        | 216288283        | 211212280        |
| Total arriérés            | 1020704397       | 1015516095       | 753253427        |
| Part des intermédiaires   | <b>75%</b>       | <b>78%</b>       | <b>72%</b>       |

Source : Département Contrôle de Gestion et Contrôle Interne de l'UGAN-IARD

Ce tableau indique clairement que la plus grande partie des arriérés de primes sont imputables aux intermédiaires d'assurance de l'UGAN-IARD .le contrôle exercé par l'UGAN-IARD a permis de relever que certains agents généraux indélégats ne reversent pas la prime au siège, ce qui pourrait sans doute avoir des conséquences dans les statistiques, en matière de production et de sinistralité.

Aussi certaines de ces arriérés se sont révélées irrécouvrables car les primes bel et bien été payées par les assurés, mais n'ont pas fait l'objet de versement dans les comptes de la compagnie. Cet état de fait a poussé l'UGAN-IARD à poursuivre certains intermédiaires devant les tribunaux, et de mettre fin à leur collaboration.

Si le fait de poursuivre et mettre fin aux conventions de collaboration des intermédiaires indélégats, constitue une solution ponctuelle, les limites et insuffisances auxquelles fait face l'UGAN-IARD doivent trouver des solutions pérennes. D'ores et déjà, l'espoir est permis avec les perspectives qui s'annoncent notamment, les mesures légales et structurelles dont certaines sont en cours d'exécution et d'autres restent à envisager pour améliorer l'efficacité du travail des intermédiaires.

## **Section II : Les perspectives d'amélioration**

Dans cette section, l'accent sera mis sur les perspectives d'améliorations du travail des intermédiaires à travers d'abord les perspectives nées de l'article 13 nouveau (paragraphe I), puis les mesures propres à l'UGAN-IARD dans ses perspectives de développement (paragraphe II) et fin pour améliorer d'avantage le travail des



intermédiaires nous tenteront de donner quelques approches de solutions en guise de suggestions(paragraphe III)

### **Paragraphe I : Les perspectives nées de l'article 13 nouveau**

La réforme intervenue en octobre 2011, qui conditionne la prise d'effet du contrat d'assurance va sans nul doute influencer les relations entre les intermédiaires et les compagnies d'assurance. Sans revenir sur les motivations profondes du changement, l'on doit retenir que les mesures qui y sont contenues permettront d'assainir la relation entre les intermédiaires et les compagnies d'assurance de la zone Cima. La réforme a suscité des mesures adéquates, surtout en matière de production.

En effet, Le changement de législation intervenu, impose une autre façon de travailler avec les intermédiaires. Rappelons qu'avant la réforme, les intermédiaires avaient la possibilité d'émettre des contrats d'assurance sans pour autant encaisser la prime, bien avant la réforme, la possibilité de donner la couverture sans encaisser la prime, n'était qu'une exception qui était malheureusement devenue la règle dans la pratique. Mais les nouvelles dispositions de l'article 13 dispose que « pas de prime pas de garantie ».

Ainsi donc un véritable changement intervient dans l'émission des contrats par les intermédiaires, d'où de nouvelles mesures en la matière, pour une application de ces dispositions. Mais de telles mesures peuvent avoir de conséquences sur le niveau de production des intermédiaires qui peut baisser car certains clients qui pouvaient avoir du mal à comprendre la nouvelle donne.

Pour cela l'UGAN-IARD a pris de mesures permettant de concilier deux impératifs contradictoires, à savoir : éviter la baisse du niveau de production des intermédiaires en particulier celle des agents généraux, et éviter de donner la garantie à crédit.

En effet, la réforme a suscité beaucoup d'inquiétude chez certains intermédiaires de l'UGAN-IARD, n'ont eu de cesse à faire comprendre qu'ils risquent de perdre certains «gros clients » qui trouvent le paiement de la prime avant l'établissement du contrat incompatible à leur fonctionnement interne. Certains organismes fonctionnent tel que, pour émettre un chèque, ils doivent avoir d'abord le contrat d'assurance, ce qui est contraire au sens de l'article 13 nouveau. C'est pourquoi a envisagé l'établissement de facture « pro forma », pour le cas spécifique des grandes sociétés et organismes internationaux. Le mécanisme consiste à établir une facture aux clients sur la base des informations fournies

par le client, afin de lui donner une idée de la prime, l'émission du contrat n'intervient qu'après que le client a émis le chèque sur la base de la facture pro forma. Ce système concerne en général certains clients de l'UGAN-IARD, tels que ; les sociétés privées et autres organismes, une fois la facture acceptée, un chèque sera établi au nom de la société, et l'établissement du contrat n'intervient qu'à ce stade et la garantie acquise au même moment.

Cette formule a permis de soulager les clients et surtout les agents généraux qui ont pu consolider leur portefeuille.

Toutes ces mesures ne doivent pas occulter d'autres nées du changement, en termes de suivi de la comptabilité des agents généraux.

### **Paragraphe II : Les mesures envisagées par l'UGAN-IARD, dans les perspectives du développement de son portefeuille.**

Les mesures actuellement en cours au niveau de l'UGAN-IARD, permettront sans nul doute d'améliorer qualitativement le travail des intermédiaire.

Conscients du rôle capital que jouent les intermédiaires dans la performance, d'une entreprise d'assurance, les dirigeants de l'UGAN-IARD ont décidé de renforcer d'avantage les réseaux des intermédiaires. C'est ainsi que l'UGAN-IARD a signé courant 2012, plusieurs conventions de collaboration avec certains courtiers du marché. Cela permettrait d'élargir le réseau des intermédiaires et d'accroître ainsi le niveau de production.

Aussi, dans le souci de modernisation du réseau informatique, des mesures importantes ont été prises notamment en matière de production des intermédiaires ; il en est ainsi par exemple de la connexion des agences au système informatique du siège. C'est une mesure qui permet pour les agents généraux de saisir directement les notes de couvertures, avant de les envoyer au siège. Elle a montré ses preuves au niveau des agences de Niamey, et va s'étendre à celles de l'intérieur du pays, permettant ainsi d'atténuer la lourdeur provoquée par la dispersion géographique. Il convient aussi de souligner que le retard dans l'envoi des bordereaux entraîne des difficultés, car des sinistres peuvent intervenir avant la saisie informatique du contrat.

Un autre mérite de cette mesure est qu'elle permet de contrôler efficacement la production des intermédiaires.



En plus de ces mesures visant à améliorer le plus efficacement possible le travail des intermédiaires, il nous paraît utile de proposer quelques approches de solutions dont le but est d'accompagner les mesures déjà en cours.

### **Paragraphe III: Suggestions**

Le but n'est pas ici de proposer des solutions à toutes les difficultés posées par l'intervention des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD, mais plutôt de faire quelques suggestions qui nous semblent adaptées à certains problèmes majeurs. Ainsi l'on peut envisager une formation adéquate et continue au profit des intermédiaires (A), ce qui pourrait faciliter une implication technique des intermédiaires surtout en matière de gestion des sinistres : la gestion déléguée (B).

#### **A/ La formation des intermédiaires**

Les conséquences liées au manque de formation peuvent avoir des répercussions sérieuses dans le développement du portefeuille. C'est pourquoi, il faut intensifier la formation au niveau des intermédiaires, notamment les agents généraux et courtiers. Ces formations peuvent concerner des thèmes techniques destinés aux employés des agents c'est-à-dire les producteurs qui sont en contact avec les clients. Cela parce que, le constat relève sur le marché nigérien dans la pratique que certains employés n'ont pas de qualification requise en matière d'assurance, ce qui limite, l'efficacité de leur intervention dans la production.

L'UGAN-IARD pourrait également envisager une formation spécialisée destinées à certains intermédiaires sur les risques émergents par exemple, dans l'optique de leur confier la gestion en matière de sinistres.

Aussi, L'UGAN-IARD a engagé un système de modernisation du réseau informatique, qui consiste pour les agences, à travailler en connexion avec le siège. Pour une mise en place efficace de cette mesure, il faudrait former les employés en conséquence. C'est pourquoi, il serait judicieux de penser à la formation des intermédiaires ainsi que leurs employés aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC). Cela permettra ainsi d'entendre la liaison à toutes les agences générales et même les courtiers avec mandat.

La formation des intermédiaires doit intégrer la gestion des sinistres pourrait à l'UGAN -IARD permettre de confier à certains la gestion des sinistres dans une certaines mesures.



## B/La gestion déléguée de certains sinistres

La faible implication des intermédiaires n'est pas une situation propre à l'UGAN-IARD. En effet, depuis un certain temps, la tendance est à la récupération de la gestion des sinistres par les compagnies d'assurances. Ces dernières souhaitent récupérer la gestion des sinistres au siège uniquement. Pourtant, en dépit des raisons soulignées ci haut, expliquant la réticence des compagnies d'assurance à accorder les mandats de gestion en sinistre, l'on doit penser à une implication des intermédiaires en la matière. Cela d'autant plus que, notre ère est caractérisée par le souci de la satisfaction de la clientèle, et l'émergence des risques nouveaux, ce qui peut justifier une gestion déléguée ne serait-ce que pour certains risques bien précis. Avec une intensification du contrôle en matière de sinistre, l'UGAN-IARD pourrait confier la gestion de certains sinistres à certains de ses intermédiaires.

La gestion des sinistres par le biais des intermédiaires pourrait présenter un avantage certain à la compagnie d'assurance.

Le tout premier avantage est de laisser le courtier via qui l'assuré a souscrit le contrat, gérer les sinistres, l'assuré aurait alors un seul interlocuteur privilégié pour la souscription et la gestion des sinistres.

En outre, opérant en masse les intermédiaires pourraient parvenir à mutualiser les couts de gestion de sinistres afin d'être rentable. Ainsi que ce soit la gestion des contrats ou la gestion des sinistres, les intermédiaires parviendraient à proposer des couts de gestion interférassent à la compagnie d'assurance.

Cette gestion permet ainsi d'alléger les couts de gestion, il reste entendu que les services sinistres de la compagnie travailleront en parfaite collaboration avec les intermédiaires et de s'entraiderions, sur des questions techniques, dans la gestion des sinistres.

Cette implication des intermédiaires suppose évidemment que les intermédiaires concernés ont les qualifications requises pour l'accomplissement des taches techniques en matière de sinistre.

En outre, au-delà de ces suggestions visant à redynamiser le réseau de distribution de l'UGAN-IARD, nous préconisons entre autres les mesures suivantes :

- rendre effectif le contrôle sur place et sur pièces en priorisant les agences de l'intérieur du pays ;
- recruter de nouveaux agents généraux, plus compétents pour renforcer le réseau des intermédiaires et se débarrasser de ceux incompetents et indelicats ;

- rendre systématique la visite, des risques techniques, proposés par les intermédiaires ;
- penser aux autres modes de distribution, notamment les nouveaux réseaux, (tels que les guichets et l'internet), surtout en cette ère de la mondialisation ;
- intensifier l'audit des AG (agents généraux) et courtiers avec mandat ;
- organiser des rencontres périodiques (en plus de la rencontre annuelle) avec les intermédiaires, afin de discuter sur toutes les difficultés de la collaboration ;
- etc.



## **CONCLUSION GENERALE**

---

A travers cette étude, nous avons pu relever que l'activité des intermédiaires d'assurance doit plus que jamais, requérir une attention particulière des dirigeants des compagnies d'assurance de la zone CIMA. Les raisons qui commandent cette exigence tiennent tantôt à la place prépondérante qu'occupent les intermédiaires dans la performance des compagnies, mais aussi et surtout les menaces que fait peser l'intervention de certains intermédiaires sur le secteur des assurances. En effet, sans faire un réquisitoire contre les intermédiaires, il ressort que leur responsabilité est grande dans les conflits qui les opposent aux assureurs. Mais, les compagnies d'assurance ne sont pas elles aussi exemptes de critiques, car le système d'organisation mis en place par certaines ne favorisent pas une bonne collaboration

Aussi, le développement du secteur des assurances, est inconcevable sans la contribution des intermédiaires. C'est pourquoi, l'organisation du travail des intermédiaires doit être une affaire de tous les acteurs à savoir les DNA, les associations des assureurs, notamment les fédérations nationales en particulier et la FANAF en général, ainsi que celles des intermédiaires doivent collaborer pour la recherche de solutions.

Pour ce qui est du marché Nigérien des assurances, il est en pleine mutation au regard de la rude concurrence qui pointe à l'horizon, ce qui va sans doute accroître le rôle des intermédiaires au sein de toutes les compagnies, et donc la nécessité d'organiser leur travail va s'imposer davantage. Ces enjeux du moment commandent à l'UGAN-IARD en particulier et l'ensemble des compagnies exerçant sur le marché nigérien en général, une autre façon de travailler avec les intermédiaires.

La délicatesse de l'organisation du travail des intermédiaires doit susciter au niveau de toutes les entreprises, la mise en place d'une entité chargée uniquement de prendre en charge les questions relatives aux affaires apportées par le biais des courtiers et agents généraux.

Au total, face à la persistance des problèmes posés par l'intervention des intermédiaires au sein des compagnies, l'on peut se poser la question suivante : quel est l'impact du contrôle des intermédiaires, exercé par la DNA, dans les rapports intermédiaires et compagnies d'assurance ?

## **BIBLIOGRAPHIE**

### Ouvrages généraux

- ✓ Jean Charles NAIMI « le Courtage d'Assurance », édition l'Argus 1992
- YETMAN (J) : « Manuel International de l'Assurance » ECONOMICA, Paris, 1998.
- ✓ Anne-Marie Assi-ESSO, Joseph ISSA-SAYEGH, Jacqueline LOHOUES-OBLE « Droit des Assurances » : collection Droit Uniforme Africain, Edition Juriscope.
- ✓ James Landel Martine Charré, Lexique des Termes d'Assurance, – Serveau, Préface d'Yvonne Lambert – FAIVRE, l'ARGUS Editions, 2010.

### Textes législatifs et réglementaires

Code des Assurances des Etats Membres de la CIMA, nouvelle, édition 2009

Code civil, Dalloz 2000.

Acte Uniforme OHADA, sur le droit Commercial Général.

### Cours :

SY. Ousmane « Législation et réglementation des sociétés d'assurances »

IJA DESS-A 20ème promotion, 2011.

NOUKELA Emanuel « Audit des sociétés d'Assurance »

IJA DESS-A 20ème promotion, 2011.

ZOURDANI Mourad « Marketing en Assurance », IJA DESS-A 20ème promotion

### Mémoires

Yahaya ROLAND « l'Organisation du travail des intermédiaires d'assurance au sein d'une compagnie d'assurance de la CIMA : cas de la CAREN »

BA Modibo « l'intermédiation dans le règlement des sinistres de la branche IARD sur le marché des assurances au Mali »

### Sites internet visités :

[www.google.fr](http://www.google.fr)

[www.ffsa.fr](http://www.ffsa.fr)

[www.largusdelassurance.com](http://www.largusdelassurance.com)



## **ANNEXES**

Annexe I : Arrêté du Ministre de l'Economie et des Finances, fixant le plancher et le plafond des taux de commission des courtiers.

Annexe II : Arrêté d'Agrément d'un Agent Général de l'UGAN-IARD.

Annexe III : lettre de l'UGAN-IARD, informant un courtier ; des taux de commission applicables.

ANNEXE I

REPUBLIQUE DU NIGER  
MINISTERE DES FINANCES  
DIRECTION DES ASSURANCES

Arrêté n° 0273 /MF/DA  
du 21 Mai 1997  
Portant visa des taux minima et maxima des  
des commissions des courtiers d'assurances

LE MINISTRE DELEGUE AUPRES DU PREMIER MINISTRE  
CHARGE DES FINANCES

- VU la Constitution du 12 Mai 1996 ;
- VU le Traité CIMA et ses annexes I et II ;
- VU la loi N° 62-27 du 28 Juillet 1962 portant réglementation des organismes d'assurance de toute nature et des opérations d'assurance ;
- VU le décret N° 92-293/PM/MF/P Du 25 Septembre 1992 portant modalités d'application du contrôle des organismes et opérations d'assurance.
- VU le Décret n° 96-486/PRN du 21 Décembre 1996, fixant la composition du Premier Gouvernement de la Quatrième République ;
- VU le Décret n° 97-005/PRN du 10 Janvier 1997, portant délégation de pouvoirs au Premier Ministre et déterminant sa mission de coordination de l'action du gouvernementale ;
- VU Le décret N°97-035/PRN/MF du 23 Janvier 1997, déterminant les attributions du Ministre Délégué Auprès du Premier Ministre Chargé des Finances ;
- VU Le décret n° 97-036/PRN/MF du 23 Janvier 1997, portant organisation du Ministère des Finances ;
- SUR proposition de la Directrice des Assurances.

ARRETE

Article 1: Les taux minima et maxima des commissions des courtiers d'assurances sont fixés comme suit conformément aux dispositions de l'article 544 alinéa 2 du code des assurances CIMA.

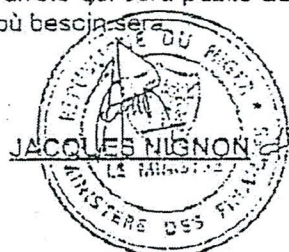




| RISQUES        | TAUX PLANCHER | TAUX PLAFOND |
|----------------|---------------|--------------|
| AUTO           | 8%            | 12%          |
| INCENDIE       | 13%           | 17%          |
| BRIS DE GLACE  | 13%           | 15%          |
| DEGAT DES EAUX | 13%           | 15%          |
| RC             | 13%           | 16%          |
| BRIS-MACHINE   | 9%            | 14%          |
| VOL            | 13%           | 16%          |
| MULTI-PROF     | 13%           | 17%          |
| INDIV-ACC      | 13%           | 17%          |
| TRANSPORT      | 12%           | 15%          |
| TRC            | 9%            | 12%          |
| MALADIE        | 11%           | 14%          |
| VIE            | 4%            | 6%           |
| RETRAITE       | 2% escomptés  | 2% escomptés |
| AVIATION       | A négocier    | A négocier   |

Article 2: Les présents taux sont applicables dès la signature du présent arrêté.

Article 3 : Le Secrétaire Général et le Directeur des Assurances sont chargés chacun en ce qui le concerne de l'exécution du présent arrêté qui sera publié au Journal Officiel de la République du Niger et communiqué partout où besoin sera.



AMPLIATIONS

MF/CAB.....2  
 MF/SG.....2  
 COMITE DES ASSUREURS  
 DU NIGER .....2  
 TOUTES COMPAGNIES  
 D'ASSURANCES.....3  
 TOUS INTERMEDIAIRES.....5  
 J.O.....2

## ANNEXE II

REPUBLIQUE DU NIGER  
MINISTERE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES  
DIRECTION DES ASSURANCES &

Arrêté n° 0469 /ME/F/DA  
du 01 Septembre 1997  
accordant l'agrément à  
Mr MANI Harouna en qualité d'Agent  
Général de l'UGAN

### LE MINISTRE DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

- VU la Constitution du 12 Mai 1996 ;
- VU le Traité CIMA et ses annexes I et II ;
- VU la loi N° 62-27 du 28 Juillet 1962 portant réglementation des organismes d'assurance de toute nature et des opérations d'assurance ;
- VU le décret N° 92-293/PM/MF/P Du 25 Septembre 1992 portant modalités d'application du contrôle des organismes et opérations d'assurance.
- VU le Décret n° 97-213/PRN du 13 Juin 1997, fixant la composition du Gouvernement ;
- VU l'arrêté n° 405 du 15 Décembre 1984, accordant l'agrément à l'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN) ;
- VU la demande de l'intéressé ;
- SUR proposition de la Directrice des Assurances.

### ARRETE

Article 1er : Mr MANI Harouna est agréé en qualité d'Agent Général de l'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN) à Arlit II conformément aux dispositions du Code CIMA.

Article 2 : Le présent arrêté sera publié au Journal Officiel de la République du Niger et communiqué partout où besoin sera.

#### AMPLIATIONS

ME/F/CAB.....2

ME/F /SG.....2

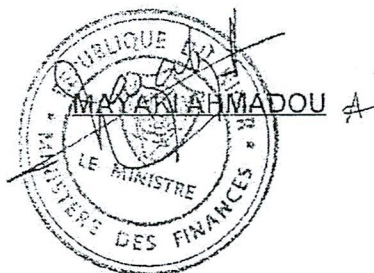
COMITE DES ASSUREURS.....2

Ttes COMPAGNIES D'AS.....3

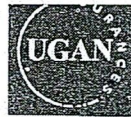
TS INTERMEDIAIRES.....5

J.O.....4

X INTERESSE.....2



ANNEXE III



24 février 2009

Cabinet de Courtage  
NIGER ASSUR S.A  
BP. 13 891.  
Niamey

N/Réf: 0009/2009/D- IARD/DCP/DCCA  
Objet : Demande de souscription Directe

Messieurs,

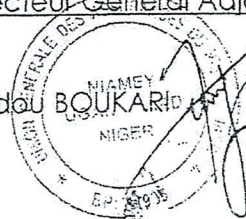
Nous accusons réception de votre correspondance relative à l'affaire en objet. Nous sommes au regret de vous informer que nous ne saurions accéder à votre requête. Toutefois, nous vous informons que le code intermédiaire qui vous est affecté est le 073. Les taux de commission applicables à vos affaires sont les suivants. :

| Branche     | Auto | Incendie | Multirisque<br>Professionnelle | RC<br>Générale | Bris de<br>Glace<br>/DDE/<br>Vol | Global<br>e de<br>Banque | Bris<br>de<br>Machine | Indiv<br>duelle<br>Accid | Trspt | TRC               | Maladie | Aviation       |
|-------------|------|----------|--------------------------------|----------------|----------------------------------|--------------------------|-----------------------|--------------------------|-------|-------------------|---------|----------------|
| Taux<br>(%) | 12   | 17       | 17                             | 14             | 14                               | 11                       | 12                    | 17                       | 15    | 11 <sup>1/2</sup> | 12      | Cas<br>par cas |

Recevez, Messieurs, nos salutations les meilleures.

 Le Directeur Général Adjoint

M Seydou BOUKARIO



GRUPE



## TABLE DES MATIERES

|                                                                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| DEDICACE .....                                                                                                                   | i   |
| REMERCIEMENTS.....                                                                                                               | ii  |
| LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS .....                                                                                           | iii |
| LISTE DES TABLEAUX .....                                                                                                         | iv  |
| RESUME .....                                                                                                                     | v   |
| ABSTRACT.....                                                                                                                    | vi  |
| SOMMAIRE.....                                                                                                                    | vii |
| INTRODUCTION .....                                                                                                               | 1   |
| PREMIERE PARTIE : LES FONDEMENTS DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD .....                    | 5   |
| CHAPITRE I : LE FONDEMENT LEGAL ET REGLEMENTAIRE DE LA COLLABORATION : LES CRITERES DETERMINANT LE CHOIX DES INTERMEDIAIRES..... | 7   |
| Section I : Critères préalables à la collaboration : les conditions d'exercice de la profession d'intermédiaire.....             | 8   |
| Paragraphe I : les règles communes aux intermédiaires .....                                                                      | 8   |
| A / Les conditions d'honorabilité et de capacité.....                                                                            | 8   |
| 1) Les conditions d'honorabilité.....                                                                                            | 8   |
| 2) Les conditions de capacité.....                                                                                               | 9   |
| B / La garantie financière.....                                                                                                  | 9   |
| Paragraphe II : les règles spécifiques aux courtiers et agents généraux .....                                                    | 10  |
| A/les règles spécifiques applicables aux courtiers.....                                                                          | 10  |
| B) les règles spécifiques aux agents généraux d'assurance.....                                                                   | 13  |
| Section II : Le statut professionnel des intermédiaires d'assurance.....                                                         | 13  |
| Paragraphe I : le statut professionnel des courtiers d'assurance.....                                                            | 14  |

|                                                                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Paragraphe II : le statut juridique des agents généraux d'assurance.....                                                            | 15 |
| CHAPITRE II : LE FONDEMENT CONTRACTUEL, TECHNIQUE ET COMMERCIAL DE LA COLLABORATION .....                                           | 17 |
| Section I : le fondement contractuel : Les conventions de partenariat entre la compagnie et ses intermédiaires.....                 | 17 |
| Paragraphe I : La Portée des conventions de collaboration.....                                                                      | 18 |
| A/ Les pouvoirs reconnus aux intermédiaires.....                                                                                    | 18 |
| B/ Les obligations imposées aux intermédiaires.....                                                                                 | 20 |
| Paragraphe II : La rémunération des intermédiaires.....                                                                             | 21 |
| A/La rémunération des courtiers d'assurance.....                                                                                    | 22 |
| B/ La rémunération des agents généraux.....                                                                                         | 22 |
| Section II : Le fondement technico – commercial de l'intervention des Intermédiaires .....                                          | 23 |
| Paragraphe I : Le rôle commercial joué par les intermédiaires .....                                                                 | 23 |
| Paragraphe II : L'importance des intermédiaires dans la production de l'UGAN-IARD .....                                             | 24 |
| DEUXIEME PARTIE : ANALYSE DU CADRE ORGANISATIONNEL DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES AU SEIN DE L'UGAN-IARD .....                       | 27 |
| CHAPITRE I : LE DISPOSITIF STRUCTUREL ET LA PROCEDURE DE CONTROLE DE L'UGAN-IARD.....                                               | 29 |
| Section I : Le dispositif structurel : La mise en place du Département Commercial, Courtage et Inspection des agences (DCCIA) ..... | 29 |
| Paragraphe I : Les attributions du Département Commercial, Courtage et Inspection des Agences de l'UGAN-IARD.....                   | 29 |
| A/Les attributions vis-à-vis des courtiers .....                                                                                    | 29 |
| B/Les attributions vis-à-vis des agents généraux.....                                                                               | 30 |
| Paragraphe II : Le fonctionnement du Département Commercial et Inspection des Agences .....                                         | 31 |
| Section II : Le contrôle des intermédiaires au sein de l'UGAN-IARD.....                                                             | 32 |
| Paragraphe I : Le contrôle des intermédiaires sur le plan administratif .....                                                       | 32 |

|                                                                                                                                       |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| A/Le respect de la politique de souscription.....                                                                                     | 33 |
| B/Le contrôle des documents contractuels .....                                                                                        | 33 |
| Paragraphe II : le contrôle exercé par l'UGAN-IARD, sur le plan comptable                                                             | 34 |
| A/Le contrôle des émissions .....                                                                                                     | 34 |
| B/Le contrôle au niveau de l'encaissement .....                                                                                       | 35 |
| Paragraphe III : le contrôle de la sinistralité des intermédiaires de l'UGAN-IARD .....                                               | 35 |
| CHAPITRE II : LES LIMITES DE L'ORGANISATION DU TRAVAIL DES INTERMEDIAIRES ET PERSPECTIVES D'AMELIORATION AU SEIN DE L'UGAN-IARD ..... | 37 |
| Section I : les insuffisances de la collaboration entre l'UGAN-IARD et ses intermédiaires .....                                       | 37 |
| Paragraphe I : faible implication des intermédiaires dans la gestion et le règlement des sinistres.....                               | 38 |
| Paragraphe II : les limites liées à l'intervention des intermédiaires .....                                                           | 39 |
| A/Le manque de formation adaptée chez certains intermédiaires .....                                                                   | 39 |
| B/La rétention des primes par les intermédiaires.....                                                                                 | 40 |
| Section II : Les perspectives d'amélioration.....                                                                                     | 41 |
| Paragraphe I : Les perspectives nées de l'article 13 nouveau.....                                                                     | 42 |
| Paragraphe II : Les mesures envisagées par l'UGAN-IARD, dans les perspectives du développement de son portefeuille. ....              | 43 |
| Paragraphe III: Suggestions .....                                                                                                     | 44 |
| A/ La formation des intermédiaires .....                                                                                              | 44 |
| B/La gestion déléguée de certains sinistres .....                                                                                     | 45 |
| CONCLUSION GENERALE.....                                                                                                              | 47 |
| BIBLIOGRAPHIE.....                                                                                                                    | 48 |
| ANNEXES.....                                                                                                                          | 49 |



