



RAPPORT DE STAGE

SURVEILLANCE DU PORTEFEUILLE AUTOMOBILE : ANALYSE DES RESULTATS DES CONTRATS DE QUELQUES CLIENTS IMPORTANTS

Présenté par :
Mme HAMANI AWA

Responsable de Stage :
M. SAMA OUMAROU
Leyma

S O M M A I R E

	PAGES
INTRODUCTION.....	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : <u>PRISE DE CONNAISSANCE DES DEUX PRINCIPAUX DEPARTEMENTS DE LA SOCIETE.</u>	
<u>CHAPITRE 1. Fonctionnement du département production.....</u>	2
1.1. Production automobile.....	3
1.2. Production incendie.....	4
1.3. Production transport.....	5
<u>CHAPITRE 2 Fonctionnement du département sinistre</u>	8
2.1. La déclaration du sinistre.....	8
2.2. L'instruction du dossier.....	9
2.3. Règlement du sinistre.....	10
<u>DEUXIEME PARTIE</u> : <u>SURVEILLANCE DU PORTEFEUILLE AUTOMOBILE : ANALYSE DES RESULTATS DES CONTRATS DE QUELQUES CLIENTS IMPORTANTS.</u>	
<u>CHAPITRE 1 Interêt de l'étude et choix des clients</u>	14
1.1. Interêt de cette étude.....	14
1.2. Choix des clients.....	15
<u>CHAPITRE 2. Méthode de travail.....</u>	16
2.1. Détermination du taux S/P.....	16
2.2. Détermination de la fréquence.....	18
<u>CONCLUSION</u> Considérations générales sur le stage...	23

*

*

*

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

A l'issue de mon passage en 2ème année à l'I.I.A de YAOUNDE, j'ai été affectée à la LEYMA pour un stage pratique complétant ma scolarité.

Conformément aux directives données par l'institut, le stage, prévu pour une durée de deux mois et demi, a débuté le 1er Août 1985.

J'ai été reçue par le Directeur Général de la LEYMA qui m'a présentée à mon responsable de stage.

Le stage s'est déroulé selon le calendrier ci-après :

1er - 9 Août : prise de connaissance du département Production (auto, incendie, transport).

12 - 19 Août : prise de connaissance du département Sinistre (auto, incendie, transport)

19 Août - 15 Octobre : analyse du portefeuille automobile.

Par souci de clarté et de cohérence, ce rapport comporte deux parties :

- première partie : Prise de connaissance des deux principaux départements de la société ;
- deuxième partie Analyse du portefeuille automobile.

En guise de conclusion, je présenterai des considérations générales sur le déroulement du stage.

.../...

P R E M I E R E P A R T I E :

PRISE DE CONNAISSANCE DES DEUX PRINCIPAUX DEPARTEMENTS DE LA
SOCIETE

CHAPITRE 1. FONCTIONNEMENT DU DEPARTEMENT PRODUCTION

Conformément au programme établi, j'ai commencé par le département de la Production.

Au niveau de chacune des différentes sections de la production (production auto, production incendie, transport) j'ai pratiqué pendant deux ou trois jours suivant l'importance des opérations.

Les procédures de production à la LEYMA consistent en la souscription des contrats, la tenue des fiches et registres concernant la gestion des contrats et surtout l'enregistrement et la codification des polices.

D'une manière générale, le processus de souscription est le suivant : le client qui veut assurer un risque se présente au producteur qui lui donne toutes les informations sur les différentes garanties offertes. Ils discutent pour aboutir à la conclusion d'un contrat. C'est alors que le producteur procède à l'établissement des documents ci-après :

- une proposition d'assurance en double exemplaire, avec le numéro de police, le numéro de l'assuré (nouveau ou ancien client). Cette proposition doit être signée par l'assuré.

- une fiche de recette de prime avec nom, adresse et numéro de l'assuré, numéro de police, période d'assurance, montant de la prime et date de l'opération. Le client doit se présenter à la caisse avec cette fiche pour le paiement de la prime.

- une attestation d'assurance conçue en forme de carnets à souches. Celle-ci comporte trois volets que le producteur remplit à la main ; le principal est délivré au client au moment de la souscription, après paiement de la prime et signature du chef de service production.

Le contrat est alors conclu pour une certaine période appelée période de validité, au cours de laquelle il est géré.

A cet effet, le producteur tient des fiches d'identification. Celles-ci permettent de suivre la situation financière de l'assuré.

Il existe également des registres soumis au paraphe du greffe du tribunal et tenus rigoureusement par le producteur. Il s'agit des registres des affaires nouvelles, des avenants (modifications, suspensions, résiliations) et des annulations.

Quant au Service d'Enregistrement et de Codification, il dispose d'un livret ou "codeur" contenant toutes les codifications ou numérotations utilisées par la LEYMA en matière de production. Ce service joue le rôle fondamental de centralisateur de toutes les affaires de la société.

La procédure ci-dessus décrite est celle utilisée lorsqu'il s'agit aussi bien de la production auto que de la production incendie ainsi que des risques divers et du transport.

1.1. PRODUCTION AUTOMOBILE

A la Production Auto, j'ai consacré le temps prévu à la procédure de souscription des polices flottes.

Le client qui désire assurer plusieurs véhicules à la fois, doit communiquer la liste de tous les véhicules de son parc automobile avec les références de chacun d'eux (marque, immatriculation, catégorie, etc.) La tarification est effectuée au vue de tous ces renseignements recueillis.

Si le client est d'accord, la police automobile, contenant les conditions particulières ainsi que le détail

des primes et taxes à payer, lui est adressée.

Il devra s'acquitter du paiement de la prime à l'échéance, soit par chèque, soit en numéraire. Mais généralement il règle par chèque.

Chaque année, un avenant de renouvellement lui est adressé pour lui signifier la reconduction de son contrat. Il aura à payer la prime pour la période rappelée. S'il désire des modifications au niveau du contrat, il devra le signaler.

En effet, il peut arriver qu'en cours d'année d'assurance, le client sollicite la mise en circulation de nouveaux véhicules ou le retrait de certains de la circulation. Il peut s'agir aussi d'une suspension ou d'un retrait de garantie. Dans tous les cas, le producteur doit être tenu au courant, afin d'apporter les modifications nécessaires.

1.2. PRODUCTION INCENDIE

Après la Production Auto, je suis passée à la Production Incendie.

Dans la branche Incendie, le client vient s'assurer contre trois sortes de risques :

- les risques simples ;
- les risques industriels ;
- les risques commerciaux.

Les garanties offertes par la LEYMA sont diverses (dommages aux bâtiments, contenu des bâtiments, recours des voisins et tiers, assurance contre toutes explosions, etc.)

Les taux de prime contenus dans le tarif bleu varient selon les risques. C'est la raison pour laquelle, il est demandé au client une description détaillée du risque

qu'il se propose d'assurer.

Il arrive très souvent que le producteur se rende sur les lieux pour visiter le risque. Ce qui lui permettra de connaître le taux de prime.

Ce taux de prime indiqué en pour mille, correspond au prix que doit payer l'assuré pour faire garantir un capital de 1 000 F CFA.

Le taux de prime est fonction du danger d'incendie. Plus le danger est grave, plus le taux est élevé.

Une fois ce taux connu, le producteur calcule la prime que paie l'assuré en contrepartie de la garantie qui lui est accordée.

Ce montant de la prime s'obtient en multipliant le capital à garantir par le taux et en divisant le produit obtenu par 1 000.

La production incendie traite également de la branche Aviation, ainsi que des accidents et risques divers (individuel accident, R.C. famille, chef d'entreprise, etc.).

J'ai cependant préféré passer plus de temps sur la branche Incendie, celle-ci étant la plus développée.

1.3. PRODUCTION TRANSPORT

Concernant la production transport, je me dois de rappeler que l'ordonnance numéro 85-15 du 23 mai 1985 vient d'instituer l'obligation d'assurance en matière de facultés à l'importation. J'ai enregistré deux sortes de souscriptions au niveau de la section transport. L'importateur qui se présente pour assurer ses marchandises, a la possibilité de souscrire soit une police au voyage, soit à la police

.../...

m. d.

d'abonnement.

- une police au voyage lorsqu'il s'agit d'expéditions occasionnelles.

Au vu du telex du fournisseur, envoyé à la banque pour une ouverture de crédit ou de la facture du fournisseur, adressée au client, le producteur fait des propositions de garanties : tous risques, FAP sauf, accidents caractérisés.

Le client fait son choix en fonction de ses possibilités financières. Le contrat est alors rédigé.

Mais, au cas où il s'agirait de plusieurs expéditions le producteur conseille au client de souscrire une police d'abonnement. A ce moment, à chaque expédition, il fera parvenir au producteur un ordre d'assurance (avis d'aliments) comportant le numéro de l'assuré, les références du voyage, le détail de l'expédition, le mode de garantie et le décompte des primes. Cet ordre d'assurance revêtu de la signature et du cachet de l'assureur, vaut certificat d'assurance.

En fin du mois, le producteur rassemble tous les avis d'aliments pour établir un avenant de ressortie de primes. Il additionne toutes les primes plus accessoires et taxes pour avoir le montant que doit payer le client.

Il convient de noter que les conditions de paiement sont plus accessibles en ce qui concerne la police d'abonnement que la police au voyage où le client paie cash et immédiatement.

Ce rapide survol des opérations m'a permis d'apprécier l'efficacité du système d'organisation mis en place au niveau du département de la production. Deux raisons sous-tendent cette efficacité :

.../...

- d'abord, le client qui a la possibilité d'avoir en un laps de temps son attestation, son reçu et son contrat simplifié, en tire satisfaction ; satisfaction partagée bien entendu par la LEYMA.

- ensuite, l'informatisation des circuits de production aboutit à la facilité des opérations et à l'accès rapide aux informations et statistiques.

CHAPITRE II: FONCTIONNEMENT DU DEPARTEMENT SINISTRE.

Du Département Production, je suis passée au Département Sinistre, où j'ai appris à traiter les dossiers sinistres, avant d'avoir à travailler sur quelques gros dossiers mis à ma disposition.

Le mécanisme de gestion d'un dossier sinistre comporte trois étapes :

- la réception de la déclaration du sinistre ;
- l'instruction du dossier ;
- le règlement du sinistre.

2.1. LA DECLARATION DU SINISTRE.

En cas de sinistre, le client se présente au service sinistre pour effectuer une déclaration. Des formulaires sont prévus à cet effet.

L'agent chargé de recevoir la déclaration de sinistre doit mentionner sur ces formulaires de déclaration, tous les renseignements concernant l'assuré et le tiers, les circonstances de l'accident et même, si possible, un croquis.

A partir de la déclaration, il procède à l'ouverture de cote.

Ensuite, il fait sortir le dossier production dans lequel il inscrit le sinistre, après vérification de la validité du contrat et des garanties.

Il dispose d'un cahier sinistre dans lequel il enregistre chronologiquement tous les dossiers de déclaration d'accident.

.../...

Ce registre, très important, nous renseigne sur la date d'enregistrement des dossiers, les numéros sinistre, de police, de l'assuré, etc.

Il permet également l'établissement des bordereaux des sinistres déclarés dans le mois. Un recapitulatif de ces bordereaux fait ressortir, à tout moment, le nombre de sinistres, de véhicules par catégorie, et approximativement la charge de sinistres à régler par mois.

2.2. L'INSTRUCTION DU DOSSIER.

Après la phase de déclaration, le dossier de l'assuré est transmis à l'agent chargé de l'instruction. Celui-ci a toute une série de contrôles à effectuer (vérification de la période d'assurance, des garanties acquises, de la déclaration de l'assuré sur les circonstances de l'accident...) pour la détermination des responsabilités.

Le dossier est alors déposé à l'enregistrement pour recevoir un numéro de sinistre siége en fonction de la responsabilité et de la nature du dégât. (matériel ou corporel). Si le client a raison, une lettre de mise en cause est adressée à la compagnie adverse avec un devis.

Il y a lieu de noter que les devis de réparation, fournis par les assurés, peuvent être révisés par le chef du service sinistre jusqu'à concurrence de 100 000 F CFA. Pour tout devis supérieur à ce montant, il fait appel à un expert. Dans tous les cas, c'est la somme fixée définitivement qui fera l'objet d'une facture à établir par le client.

En cas de litige, le dossier est transmis à une commission d'arbitrage qui doit statuer.

.../...

2.3. REGLEMENT DU SINISTRE

L'établissement de la facture suppose un accord des parties sur la somme à régler.

L'agent chargé du règlement des sinistres procède alors au paiement de l'indemnité de sinistre au vue de la facture, conforme au devis révisé ou au rapport de l'expert, s'il y a eu expertise.

Le paiement consiste à l'établissement des quittances et des ordres de paiement.

Ces documents sont visés par le chef de service et le Directeur du Département Sinistre.

Le dossier est alors transmis à la Comptabilité pour l'émission d'un chèque, signé par le Directeur Général, avant d'être remis à l'assuré. Ce dernier retire son chèque et signe les quittances.

Je viens de procéder, ici, à une description simplifiée de la façon dont est traité un dossier sinistre. Le processus est très délicat et les problèmes très nombreux. Ce qui justifie un contrôle assez rigoureux au niveau de chacune des étapes du mécanisme (problème d'ordre technique et juridique).

Je m'empresse de mentionner l'intérêt que j'ai particulièrement porté au Département Sinistre. Il m'a été donné de constater la grande importance que revêt ce domaine au sein de la société. Cette importance se traduit par la surveillance constante que la Direction Générale exerce sur le département qui, faut-il le rappeler, reflète l'image de la compagnie vis-à-vis de la clientèle.

La LEYMA veille, à tout prix à soigner cette image,

.../...

tout en s'efforçant de donner au portefeuille de la société
une physionomie aussi équilibrée que possible.

DEUXIEME PARTIE

SURVEILLANCE DU PORTEFEUILLE AUTOMOBILE : ANALYSE DES
RESULTATS DES CONTRATS DE QUELQUES CLIENTS IMPORTANTS

La LEYMA s'est assignée comme tâche principale, de donner au portefeuille de la société, une physionomie équilibrée./.

Dans cette deuxième partie, je me propose de traiter de la surveillance du portefeuille automobile en analysant les résultats des contrats de quelques clients importants à cet effet.

Depuis 1978, date de la création de la LEYMA, la physionomie générale du portefeuille de la société a toujours été marquée par une nette prédominance de la branche automobile sur les autres branches = A.R.D, Incendie, Risques Spéciaux, Transport, etc.

La LEYMA avait voulu bien entendu, privilégier d'abord la production quantitative, au détriment de la production qualitative, nécessité oblige.

Ainsi, en 1978 la branche automobile représentait 62 % de l'ensemble des branches exploitées. Elle exerçait donc à ce titre, une forte influence sur le comportement de l'ensemble du portefeuille.

Cette situation bien que n'étant pas catastrophique, a quand même suscité une certaine inquiétude chez les responsables de la LEYMA.

Aussi, durant toutes ces dernières années la compagnie mène une politique rigoureuse de surveillance du portefeuille pour réduire la part écrasante de l'automobile et permettre, par voie de conséquence, le renforcement des autres branches.

CHAPITRE 1. : INTERET DE L'ETUDE ET CHOIX DES CLIENTS

J'ai estimé qu'il serait intéressant d'effectuer cette étude sur le portefeuille automobile compte tenu de la place qu'occupe cette branche dans le chiffre d'affaires globale de la société ; et plus particulièrement sur les polices flottes en raison de leur importance et surtout de l'éventail assez large et spécifique des garanties qu'elles octroient.

1.1. INTERET DE CETTE ETUDE.

Dans une compagnie d'assurances, le rôle fondamental de la direction doit être de veiller à la santé financière de la société et de sauvegarder sa renommée ; ce qui suppose la recherche de bons résultats techniques par une gestion saine et rigoureuse des sinistres.

Ce travail que j'ai effectué sur un échantillon de polices flottes, consiste à calculer les taux de sinistres à primes et les fréquences des sinistres enregistrés par les clients concernés, pour une période d'assurance donnée.

Il est d'un intérêt évident pour l'assureur car il permet un contrôle simple et rapide des dossiers. En effet, l'assureur, en consultant un dossier sur lequel ce travail a déjà été effectué, sait immédiatement à quel genre de client il a à faire (bon ou mauvais). Tout compte fait, il disposera de presque tous les renseignements lui permettant d'apprécier la qualité du dossier, notamment :

- le total des primes annuelles encaissées.
- la charge des sinistres (sinistres réglés + sinistres en suspens)

.../...

- le nombre de véhicules assurés et de sinistres enregistrés.
- le taux S/P et la fréquence des sinistres.

Au vu de ces données, il peut facilement :

- détecter les contrats fortement déficitaires ;
- voir la cadence de règlement des sinistres.

Ceci lui permettra d'envisager les mesures adéquates à prendre ; par exemple, la mise en place d'une politique commerciale et financière ou même de moralisation du risque (accorder ou refuser des réductions exiger le paiement au comptant des primes, etc.).

1.2. CHOIX DES CLIENTS

J'ai été amenée à opérer un choix parmi le nombre assez considérable des contrats mis à ma disposition.

Je rappelle à cet effet, que "l'obligation d'assurance s'applique aux accidents causés par tous les véhicules terrestres à moteur, leurs remorques ou semi-remorques."

Le choix et le nombre des clients dont la situation a fait l'objet de mon examen se justifie par le fait qu'ils disposent d'une flotte importante, et aussi parce que le temps qui m'est imparti s'averait très court pour examiner tous les dossiers. Cependant, j'ai la certitude que les résultats obtenus, à partir des douzes dossiers retenus, reflètent la réalité.

CHAPITRE 2. METHODE DE TRAVAIL

La méthode est assez simple, malgré quelques obstacles d'ordre technique, rencontrés.

Il s'agit de déterminer les taux de S/P et les fréquences des sinistres enregistrés.

La période d'assurance considérée était du 1.10.83 au 30.09.84 environ.

2.1. DETERMINATION DU TAUX S/P

Le taux de sinistres à primes s'obtient en divisant la charge des sinistres enregistrés durant la période d'assurance par la prime totale obtenue.

$$\text{Taux S/P} = \frac{\text{charges sinistres}}{\text{Prime totale}}$$

a) Calcul des primes

Au moment de la signature de l'avenant de renouvellement, l'assuré doit payer la prime totale calculée par l'assureur, en tenant compte de la prime annuelle, des augmentations, des retraits, des réductions flottes et bonifications, des accessoires et taxes.

La prime annuelle est la prestation fournie par l'assuré à l'assureur en contrepartie de la garantie qui lui est accordée.

La prime nette est obtenue en ajoutant à la prime, les surprimes et les majorations et en retranchant les bonifications et les rabais.

La prime totale que le client a à payer est obtenue

en ajoutant à la prime nette les accessoires et les taxes perçus pour le compte de l'Etat.

Notons, au passage, que des réductions flottes sont accordées aux souscripteurs de polices R.C et tous risques complètes ou restreintes suivant l'importance des véhicules assurés (de 10 % jusqu'à 35 %). Par ailleurs, une bonification de 15 % est accordée aux assurés propriétaires d'une flotte, qui n'ont pas eu de sinistres en cours d'assurance.

Enfin, en cas de mise en circulation ou de retrait de véhicules au cours de la période d'assurance, le prorata de la prime est calculé sur la base de la prime annuelle, réduite du montant des retraits et majorée du montant des augmentations.

b) Calcul de la charge des sinistres

En cours de la période d'assurance, plusieurs sinistres peuvent survenir.

En principe, avant règlement des sinistres déclarés, l'assureur procède d'abord à une évaluation.

Certains sinistres sont payés en cours d'exercice, d'autres restent en suspens pour diverses raisons (difficultés dans la détermination des responsabilités, surévaluation des frais de réparation, etc.)

La charge de sinistre s'obtient alors en faisant la somme de tous les sinistres payés et des sinistres en suspens.

Je me dois d'évoquer ici le problème de la fiabilité des renseignements contenus dans le dossier production.

Ce dossier doit être en principe, émarginé au moment de l'évaluation des sinistres, et chaque fois qu'un dossier est soldé, les agents du service sinistre doivent prendre soin de le mentionner car la moindre omission entraîne des erreurs

dans l'étude des dossiers.

2.2. DETERMINATION DE LA FREQUENCE

La fréquence des sinistres enregistrés est un élément très important à connaître par l'assureur, car il intervient dans le calcul des primes à encaisser et surtout parce qu'il lui permet de situer son client.

La fréquence s'obtient en divisant le nombre de sinistres par le nombre de véhicules assurés.

a) Calcul du nombre de véhicules

Avant de procéder au renouvellement de l'assurance d'un parc automobile donné, l'assureur demande à son client la liste complète de tous les véhicules à assurer. Le nombre de véhicules sera, celui communiqué en début d'assurance, augmenté du nombre de véhicules mis en circulation et réduit du nombre de ceux retirés de la circulation pendant cette même période.

b) Calcul du nombre de sinistres

Il s'agit de recenser tous les sinistres déclarés et mentionnés dans les dossiers productions.

Il convient de noter que la qualité du travail dépend de la tenue des dossiers production.

Il est alors absolument indispensable que ces dossiers soient tenus à jour aux fins d'aboutir à un rendement.

Ceci m'a d'ailleurs amenée à plusieurs reprises, à consulter des dossiers sinistres afin de m'assurer que certains paiements ont été effectués et connaître les motifs des suspens.

Je me permets de terminer cette étude par quelques

.../...

réflexions sur les résultats obtenus.

Ce travail m'a permis d'apprécier, encore une fois, l'importance de la place de la branche auto au sein du portefeuille de la LEYMA.

En considérant, par exemple, les périodes 1983-1984 sur lesquelles mon étude a porté, j'ai constaté que sur un chiffre d'affaires de 1.912.457.874 francs CFA en 1983, l'encaissement au niveau de la branche automobile s'élevait à 937.144.554. francs CFA soit 49 %.

En 1984, sur un chiffre d'affaire de 2.027.345.874 francs CFA, l'encaissement auto s'élevait à 921.026.154 francs CFA soit 45,43 %. Bien qu'il y ait une régression sensible pendant les deux années précitées par rapport à l'exercice 1982 dont l'encaissement était de 1.226.182.056 francs CFA l'encaissement au niveau de la branche automobile demeure le plus important.

Le tableau ci-après fait ressortir les taux S/P et les fréquences de sinistres enregistrés par quelques clients importants, et laisse apparaître, d'une manière générale, des sinistres et des fréquences presque insignifiants, (résultats certainement des mesures rigoureuses de surveillance adoptée).

(voir Tableau page suivante)

TABLEAU DES S/P ET DES FREQUENCES (1983 - 1984)

ASSURES	PERIODE	PRIMES	SINISTRES PAYES	SUSPENS	CHARGE SINISTRES	NBRE VEH.	NBRE SINISTRES	S/P	FRE-QUENCES
A	4/6/83-3/6/84	10.648.535	2.849.868	580.000	3.429.868	57	18	32,2 %	0,31
B	1/10/83-30/9/84	29.279.290	310.289		310.289	35	7	1 %	0,2
C	1/10/83-30/9/84	9.991.240	2.703.670		2.703.670	51	11	27 %	0,21
D	23/7/83-22/7/84	7.361.985	731.632		731.632	29	3	10 %	0,10
E	1/10/83-30/9/84	3.218.884	20.255		20.255	34	4	0,6 %	0,11
F	22/4/83-21/4/84	5.474.955	488.269		488.269	49	3	8,9 %	0,06
G	1/1/83-31/12/84	22.960.375	206.685	3.100 000	3.306.685	100	8	14,4 %	0,08
H	1/10/83-30/9/84	6.301.465	165.526	100 000	265.526	35	2	4,21 %	0,05
I	1/10/83-30/9/84	5.509.780	480.205		480.205	91	4	8,7 %	0,04
J	1/2/83-31/1/84	3.990.780	4.200.762		4.200.762	21	3	10,5 %	0,14
K	17/2/83-26/2/84	6.959.600	45.990		45.990	20	2	0,66 %	0,1
L	14/7/83-13/7/84	-	-		-	-	-	-	-

On aurait pensé que la LEYMA n'effectue pas assez de règlement si le tableau ne mentionnait pas la presque inexistence des suspens.

En réalité il faut noter que ce tableau reflète une réussite de la LEYMA au niveau de la politique commerciale mise en place.

grave
Une analyse de l'évolution du portefeuille entre l'exercice 1982 et 1983 m'a permise d'observer une regression non négligeable de - 23 % enregistrée par la branche auto. De surcroît, malgré une diminution de 21 % au niveau du chiffre d'affaires, due à la baisse d'activités enregistrée, la qualité du portefeuille a été préservée.

C'est dire que les notions d'homogénéité et d'équilibre ne sont pas de vains mots pour les responsables de la LEYMA. L'effort déjà consenti pour atteindre les résultats escomptés est assurément considérable.

Mais les responsables de la LEYMA ne devraient pas perdre de vue certaines réalités :

- le progrès considérable enregistré par le secteur automobile entraine la progression du nombre des véhicules, donc des accidents et de leurs coûts.

- l'évolution des réalités socio-économiques (changement de mentalité entraînant, entre autres une prolifération des réclamations abusives sur le plan de l'indemnisation corporelle)

- le ralentissement considérable de l'activité économique générale.

Tous ces facteurs sont autant de problèmes qu'il faut pouvoir maîtriser, afin d'éloigner toute menace de dégradation des résultats.

.../...

Je me permettrai de suggérer à cet effet :

- une amélioration dans la procédure de règlement des sinistres, quelque fois lente, pour agir davantage sur le coût des sinistres. Cette amélioration pourrait être une restructuration solide en relation avec d'autres compagnies, de la commission d'arbitrage afin de limiter les procédures judiciaires à la fois trop longues et trop coûteuses.

- redynamisation du processus de développement des activités de la société pour compenser la branche automobile.

2 Dans cette perspective, une sensibilisation renforcée du public par les mass média (télévision de préférence) bien que coûteux est un moyen très efficace de faire connaître au public l'utilité des autres branches d'assurance ; telle que la branche vie, lancée depuis 1982, dont le développement reste encore freiné par l'ignorance du public.

- Proposition au législateur d'assortir certaines branches de garanties obligatoires, tout en tenant compte des réalités du pays.

- multiplication des méthodes de vente de l'assurance.

Il serait souhaitable que toutes ces mesures susceptibles de permettre l'épanouissement du marché de l'assurance soient prises en collaboration avec les autres assureurs.

23

C O N C L U S I O N : CONSIDERATIONS GENERALES SUR LE STAGE

Les enseignements que m'a fournis ce stage me donnent des raisons d'être satisfaite.

En effet, conformément aux objectifs du stage, j'ai pu allier la théorie à la pratique.

C'est ainsi, par exemple, que j'ai eu à pratiquer, à partir d'éléments concrets (dossiers des assurés) le calcul de la fréquence qui s'obtient en divisant le nombre des sinistres par le nombre des assurés. C'est également le cas du calcul des rapports S/P qui consiste à diviser le montant des sinistres par la prime totale encaissée.

Sur tout un autre plan, la méthode de travail prescrite par l'I.I.A a été dans ses grandes lignes respectée. A cet égard, je prends occasion pour remercier très sincèrement Monsieur IDDI ANGO, le Directeur Général de la LEYMA, et MM. SAMA OUMAROU et ALMA OUMAROU, respectivement Directeur du Département Sinistre et Directeur du Département Production.

J'exprime également à tous les agents de la LEYMA ma profonde reconnaissance pour leur entière disponibilité.

---o---

DOCUMENTS CONSULTÉS

- Dossiers production et dossiers sinistres de la S.N.A.R-LEYMA.
- Comptes rendus des exercices de la LEYMA : 1978 à à 1984.
- HIPPOLYTE OYOUBA : Pour une organisation rationnelle des circuits de production en assurance.
- DIALLO HAMA : Société Nigérienne d'Assurances et de Réassurances "LEYMA" : Présentation générale.
- Mme GAGERE JACQUELINE B. : Surveillance du portefeuille auto - juin 1984.
- M.A.R.B. AMERASINGHE : Problème des pays en développement en matière d'Assurance automobile.