Revue Africaine de la Banque et des Assurances
(African Review of Banking and Insurance)
Volume 1, n° 1 (Janvier 2023 – January 2023), pages 19-24
www.ra-ba.net

Méconnaissance et faiblesse de rémunération du courtage en assurances en République démocratique du Congo : pistes de solution.

Louison ***Ekofo****

Résumé

Cet article expose deux difficultés majeures qui fragilisent l'activité de courtage en assurance en République démocratique du Congo (RDC) à savoir, la méconnaissance du courtage, révélée par les pratiques en cours, et les contraintes sur le niveau de rémunération du courtier, comparativement à la pratique dans d'autres pays, notamment africains. Après une succincte pédagogie sur le courtage, l'article met en évidence la place relative du courtage en RDC via des chiffres, les pratiques traduisant sa méconnaissance ainsi que les contraintes sur la rémunération des courtiers. Des pistes de solution sont enfin proposées pour permettre le développement rapide de cette activité hautement importante et cruciale pour l'épanouissement du marché des assurances congolais.

Mots-clés : Assurance, Courtier en assurance, RDC
Codes JEL : G22, G28

Abstract

This paper deals with two major issues that penalize the activity of insurance brokerage in the Democratic Republic of Congo (DRC), namely, the lack of knowledge of brokerage, revealed by current practices, and the constrained level of brokers revenues, in comparison to what happens in other countries, particularly in Africa. After a brief lesson on brokerage, the paper highlights the relative place of brokerage in the DRC through figures, the practices – reflecting the invoked lack of knowledge – and the constraints on the remuneration of brokers. Then, some solutions are proposed to allow the rapid development of this highly important and crucial activity for the blossoming of the Congolese insurance market.

Key words: Insurance, Insurance broker, DRC
JEL Codes: G22, G28

1. Introduction

Après plus de 50 années de monopole de la Société Nationale d'Assurances (SONAS) sur l'un des plus grands marchés d'Afrique avec environ 80 millions d'habitants[1], l'Etat congolais, propriétaire à 100% du capital de la SONAS, a estimé que le résultat obtenu (0,4% de taux de pénétration, 70 millions de dollars américains de primes collectées, moins de 1 dollar américain du rapport prime émise par habitant contre 17 dollars américains en Côte d'Ivoire, 80 dollars au Maroc et 1054 dollars en Afrique du Sud)[2] était en deçà de ses attentes. Il a donc, par une loi de 2015, décidé la libéralisation du marché national des assurances qui est devenue effective en 2019.

Comme en Europe ou ailleurs en Afrique, la place réservée au courtier est celle d'intermédiaire entre l'assureur et le client. Le courtier en assurances est le régulateur des assurances de son client ; un rôle qu'il remplit en toute indépendance. De la sorte, il peut proposer une assurance parmi la vaste offre de produits, en tenant compte du prix, de la qualité et des services.

A la suite de ladite libéralisation des assurances, les courtiers ont contribué en 2019, 2020, et 2021, à concurrence de respectivement 21,30%, 49,64% et 47,16% dans le chiffre d'affaires global du marché[3]. Alors que son apport sur le chiffre d'affaires global du marché se rapproche de celui constaté dans d'autres pays (excepté en 2019) après seulement 3 ans, deux courtiers internationaux bénéficiaires de la communautarisation du marché, qui sera évoquée dans l'article, apportent à eux seuls 65,2% de la contribution totale du courtage.

Outre ce biais communautaire, le courtier congolais rencontre plusieurs difficultés qui sont susceptibles d'entraver le développement de son activité en RDC. Parmi ces difficultés, nous pouvons citer la méconnaissance de son rôle dans la mesure où il est souvent confondu avec un simple commissionnaire. En effet, durant les 50 années de monopole de la SONAS, les quelques courtiers présents sur le marché congolais n'avaient d'autres choix d'assureurs que celle-ci. Même s'ils jouaient un rôle important dans l'évaluation des besoins en assurances des clients, ils étaient donc perçus comme de simples commissionnaires. Cette perception du

* Expert en assurances. *Contact* : louison@assurancesokapi.com.
Citation : Louison Ekofo, Méconnaissance et faiblesse de rémunération du courtage en assurances en République démocratique du Congo : pistes de solution, Revue Africaine de la banque et des assurances, volume 1, n° 1, janvier 2023, pages 19-24.
Remerciements : l'auteur remercie des réviseurs anonymes qui ont permis d'améliorer ce papier.
[1] http://www.statistiques-mondiales.com/congo_kinshasa.htm (statistique 2015).
[2] Note de présentation au Parlement congolais du projet de loi portant code des assurances par le vice-ministre des finances en mars 2014. Page 1.
[3] ARCA, Etat du marché des assurances, exercice 2019 à 2020, page 10.

courtier persiste encore aujourd'hui malgré la libéralisation du secteur des assurances et la présence de plusieurs assureurs et courtiers. En effet, la méconnaissance du rôle particulier du courtier explique que tous ceux qui, au sein des entreprises, ont la décision sur le choix des assurances s'adressent directement à un assureur en se positionnant comme commissionnaires vu qu'ils perçoivent des commissions. Les assureurs s'accommodent de cette pratique qui leur permet ainsi d'éviter la concurrence engendrée par le courtage. Pourtant, tous ces intermédiaires de facto, non agréés, ne garantissent pas au client un service de qualité aussi bien dans le conseil, l'évaluation des besoins, le choix de l'assurance que dans la gestion des sinistres.

Comme autre difficulté, nous pouvons relever qu'étant rémunéré exclusivement par une commission lui versée par l'assureur auprès de qui l'affaire est placée, le courtier en RDC fait face à des contraintes de revenu du fait, d'une part, du faible niveau du taux de commission imposé par le régulateur et, d'autre part, de la pratique de « rétrocommissions » engendrée par la présence d'acteurs non agréés dans le circuit des services d'assurance.

Le présent article poursuit trois objectifs principaux, à savoir la dissipation de tout malentendu concernant le rôle et l'importance du courtier en assurance, la mise en exergue des difficultés rencontrées par ce dernier en RDC et enfin, la présentation de quelques pistes de solutions susceptibles d'impacter positivement le courtage sur le marché des assurances en RDC.

Pour ce faire, la section 2 rappelle les caractéristiques majeures du courtage en assurance alors que la section 3 montre l'importance relative du courtage dans plusieurs pays pour mettre en évidence la progression rapide de cette activité en RDC. La section 4 explique les faits et pratiques qui démontrent la méconnaissance du courtage en assurance en RDC, avant de mettre en évidence la problématique de la rémunération du courtier dans la section 5. Une conclusion et des pistes de réforme sont proposées dans la dernière section.

2. Comprendre le courtage en assurance

Positionnement dans le secteur

Pour bien comprendre le rôle et l'importance du courtier, il est nécessaire de le positionner dans la distribution des produits d'assurances. De manière générale, une compagnie d'assurance peut utiliser quatre canaux principaux pour commercialiser ses produits : l*es canaux directs* (vente directe) par le fait pour une compagnie d'assurance de s'adresser directement aux clients ; les *réseaux exclusifs* composés d'intermédiaires liés (agents généraux) qui commercialisent les produits d'un ou des quelques assureurs. Ce mode de commercialisation est parfois rangé dans les canaux directs ; la *bancassurance* par le fait, pour une compagnie d'assurance, de commercialiser ses produits via le réseau bancaire. Au guichet de banque, on propose aussi les produits d'assurances. Enfin, le *courtage* en assurance (intermédiaire non lié). Parmi ces différents canaux de distribution utilisés par les assureurs, le courtage est le canal le plus important, aussi bien en Europe qu'en Afrique, au regard de son apport dans le chiffre d'affaires des assureurs comme indiqué dans le tableau 1, en ce qui concerne l'Afrique du Sud.

Il faudrait noter par ailleurs que l'exercice de la profession de courtier en RDC est soumis à l'autorisation préalable de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA).

Engagements vis-à-vis du client

Professionnel indépendant du conseil en assurances, le courtier est chargé de négocier pour le compte de ses clients, les contrats d'assurance dont ils ont besoin dans les meilleures conditions possibles. Il travaille exclusivement pour l'intérêt de ses clients. Pour ce faire, il doit rapprocher l'assurance du client, rendre intelligible un langage de spécialistes, analyser les risques du client de façon approfondie, conseiller le client en matière d'assurance et de prévention, et défendre le client en toute circonstance. En cas de sinistre, il accompagne ses clients dans les démarches à accomplir pour une indemnisation rapide (règlement de sinistre), informe le client sur de nouvelles offres, recommande des produits qui correspondent au besoin du client, étudie les risques encourus et recense les besoins spécifiques de ses clients.

Le courtier se doit, en outre de comparer les différentes offres existantes sur le marché et de choisir la plus adaptée en fonction du profil, des besoins et du budget du client. Il peut être amené à innover pour concevoir des contrats sur-mesure et répondre à des demandes particulières, lorsque les contrats du marché ne répondent pas en totalité aux besoins de son client.

Chaque courtier peut choisir de se spécialiser sur certaines branches d'activité de l'assurance, de s'adresser à une clientèle privée et/ou d'entreprises. Il doit expliquer son champ d'action et ses compétences à chacun des clients qu'il rencontre.

Formellement, les principales missions du courtier sont celles (i) d'établir un diagnostic des risques auxquels sont confrontés ses clients, (ii) de conseiller les clients et leurs proposer des assurances qui leurs conviennent et qui s'adaptent à leurs besoins, et à l'évolution de leur situation personnelle ou professionnelle, et (iii) d'accompagner les clients lors de la conclusion du contrat, lors du versement d'indemnités en cas de survenance d'un évènement assuré (accident, maladie, dommage aux biens assurés, départ à la retraite, etc.), ou lors de la défense des intérêts en cas de

sinistre et de tout changement dans la vie de ses clients pouvant impacter leurs besoins de sécurité et l'adaptation des couvertures choisies.

Aspects éthiques

L'éthique du courtier d'assurance est bien encadrée soit par la loi, soit par les standards internationaux. Il a dans ce cadre un devoir d'information. En effet, lors d'une première rencontre avec un client ou prospect, le professionnel doit indiquer un ensemble d'éléments parmi lesquels : son identité et son adresse, ses liens contractuels avec les compagnies d'assurances, la personne qui peut être tenue responsable en cas de négligence, faute ou conseils erronés, des informations sur le traitement des données personnelles des clients.

L'exigence éthique, à la base de toute relation entre le courtier et son client, devrait se manifester entre autres par le fait que le courtier est à l'écoute des problématiques et des besoins de son client. L'indépendance de son conseil devrait être de mise, chaque professionnel recherchant la meilleure solution de couverture pour son client, indépendamment des accords de rémunération qu'il peut avoir avec les compagnies d'assurances avec lesquelles il a choisi de travailler.

En bon professionnel, le courtier est celui qui est censé, à tout moment, agir avec probité et expertise en appréhendant les affaires de son client. Il identifie les besoins en assurances de celui-ci et le représente fidèlement sur le marché de l'assurance. On s'attend alors à ce qu'il démontre plusieurs qualités telles que : jouir d'une bonne réputation sur le marché, ce qui lui permet de meilleurs conditions pour sa clientèle et une intégrité reconnue ; faire preuve d'une parfaite confidentialité (car c'est en effet le premier concept que l'on apprend aux jeunes stagiaires qui débarquent sur le marché du courtage à Londres, par exemple) ; et ne jamais mentir, ni présenter la réalité d'une manière susceptible d'être qualifiée de dissimulation d'information.

Divers

Pour ce qui est des obligations du courtier, elles se déclinent comme suit : il doit garantir son indépendance vis-à-vis des compagnies d'assurances, bien connaître l'offre du marché et se recycler régulièrement. Dans un environnement très complexe et en constante évolution, il est nécessaire de mettre à jour très régulièrement ses connaissances, de suivre le cadre juridique et l'évolution des contrats. Le courtier doit donc se former en permanence.

Pour finir cette présentation du métier de courtage en assurance, on peut noter qu'en principe, chaque client qui souhaite confier son portefeuille d'assurance à un professionnel du conseil en assurance doit lui délivrer un mandat (contrat de mandat). Le mandat permet au professionnel de représenter le client auprès de l'ensemble des compagnies d'assurances auprès desquelles le client a souscrit un ou plusieurs contrats d'assurance. Dans la pratique, le fait pour le courtier de présenter les besoins du client à l'assureur fait office de mandat.

3. Importance relative du courtage dans le secteur des assurances : rapide progression en RDC

Comme partout à travers le monde, le marché des assurances en RDC compte aujourd'hui plusieurs types d'acteurs, à savoir : le régulateur, les entreprises de réassurance, les entreprises d'assurances et les intermédiaires en assurances parmi lesquels il y a les courtiers et les agents[4].

Le courtier est un acteur majeur qui intervient dans la commercialisation des produits proposés par les compagnies d'assurances. Ce dernier constitue le principal canal de distribution des polices d'assurances. En Belgique par exemple, un peu plus de la moitié (50,4%) des produits d'assurances ont été vendus et gérés par des courtiers en 2019. Ceux-ci devancent les agents exclusifs et bancassureurs (29,4%) et les assureurs directs (20,2%)[5]. En 2020, le courtage représentait 52,1 % de l'encaissement global vie et non-vie, soit une augmentation de 1,7%. Quant à la vente directe des assureurs, elle a progressé légèrement en 2020 pour atteindre 20,5 % de l'encaissement global[6].

Tableau 1 : Parts des canaux de distribution dans les branches d'assurance en Afrique du Sud en 2014 (en %)[7].

	Agents d'assurance	Courtiers	Vente directe
Incendie	5	82	13
Responsabilité Civile (RC générale)	5	90	5
RC Automobile	7	78	15
Assurances des personnes	5	45	50
Transport	-	95	5

Source : www.atlas-mag.net[8]

[4] En Belgique par exemple, il y a aussi des sous-agents.

[5] Les courtiers représentent la moitié du marché de l'assurance (https://www.lecho.be/entreprises/services-financiers-assurances/les-courtiers-representent-la-moitie-du-marche-de-l-assurance/10278819.html). Page consultée le 17/06/2022.

[6] Assurinfo numéro 2, bulletin hebdomadaire du 20 janvier 2022, page 2. https://www.assuralia.be/fr/etudes-et-chiffres/47-etudes-et-chiffres/etudes-d-assuralia/245-canaux-de-distribution-de-l-assurance. Page consultée le 17/06/2022.

[7] Atlas magazine de mars 2014, l'actualité de l'assurance dans le monde : « Assurance : L'Afrique du Sud, un grand parmi les grands ». https://www.atlas-mag.net/article/afrique-du-sud-un-grand-parmi-les-grands. Page consultée le 20/06/2022.

[8] Atlas magazine de mars 2014, l'actualité de l'assurance dans le monde : « Assurance : L'Afrique du Sud, un grand parmi les grands ».

Au niveau de l'Afrique subsaharienne, la tendance reste la même. Le courtage en assurances confirme sa première place dans le chiffre des assurances. Au Burundi, l'apport des sociétés de courtage en assurances est remarquable. Pour les primes émises en assurances non-vie, il oscille autour de 30% depuis 2016 et en assurances vie, elle est passée de 2,60% en 2016 pour atteindre 9,16% en 2020. Soit au total presque 40% du chiffre d'affaires[9]. Au Cameroun, le courtage d'assurances représente près de 50% du chiffre d'affaires et près de 40% des effectifs du secteur des assurances[10]. C'est en Afrique du Sud que le courtage domine le marché des assurances comme le confirme le tableau 1.

La contribution du courtage dans le résultat des entreprises d'assurance n'est plus à démonter au regard des chiffres cités aussi bien en Europe qu'en Afrique. Ce dernier est le premier contributeur dans le résultat des compagnies d'assurances en termes de chiffre d'affaires et dépasse les autres canaux de distribution qui sont la vente directe et la bancassurance.

En RDC, les courtiers en assurances ont réalisé un chiffre d'affaires de 21.688.066,90 USD en 2019, de 46.464.994,03 USD en 2020 et de 70.399.743,57 USD en 2021, soit une progression d'environ 233,82% entre 2019 et 2021[11]. Durant la même période, les compagnies d'assurances non-vie ont réalisé un chiffre d'affaires de 101.789.772,09 USD en 2019, de 137.851.981,70 USD en 2020 et de 208.615.001,07 USD, soit une progression de plus de 104,94%[12] entre 2019 et 2021.

Si, en termes de pourcentage, le chiffre d'affaires des courtiers a évolué plus vite que celui des assureurs en 3 ans, la part du courtage dans le résultat des assureurs suit la tendance de ce qui se passe partout dans le monde. En effet, cette part représentait 21,30 % en 2019. En 2020, elle est passée à 49,64 % pour atteindre 47,16 % en 2021[13].

A titre de comparaison, en Belgique par exemple, la part du courtage dans le chiffre des assureurs était de 50,4% en 2019 et de 52,1% en 2020. Au Burundi, cette part oscille autour de 30% depuis 2016. Au Cameroun, le courtage d'assurances représente près de 50% du chiffre d'affaires et près de 40% des effectifs du secteur des assurances à ce jour. En Afrique du Sud, la part du courtage dans les chiffres des assureurs représente en moyenne 78%[14].

4. Méconnaissance du rôle de courtier en assurance en RDC

En RDC, la pratique de commission ou rétrocession est généralisée et paralyse le développement de certaines activités réglementées comme le courtage. En effet, au sein des entreprises, la majorité de ceux qui ont la décision sur les achats des produits ou services, se positionne comme commissionnaire et choisit le fournisseur non pas en fonction de la qualité des services mais de l'importance des commissions lui reversées. Cette pratique impacte négativement le courtage qui peine à se développer, car le courtier est perçu comme un simple commissionnaire. Ces pratiques sont aussi encouragées par le comportement des assureurs qui octroient ces commissions et préfèrent capter directement les affaires en évitant la concurrence engendrée par le courtage. Contrairement à ce mode de fonctionnement des assureurs congolais, la majorité des assureurs en Belgique – par exemple – travaillent avec les courtiers. En RDC, les courtiers agréés subissent donc la concurrence déloyale des décideurs dans les entreprises. Ces derniers se transforment en courtiers sans en avoir les compétences ni l'autorisation du régulateur.

Un autre facteur qui encourage les commissionnaires non agréés est la communautarisation étendue de l'économie en RDC, et celle des assurances en particulier. Depuis la libéralisation des assurances, plusieurs investisseurs – membres de certaines communautés – ont créé leurs compagnies d'assurances. En conséquence, certains responsables d'entreprise s'adressent directement aux compagnies d'assurances tenues par les membres de leurs communautés, tel que constaté par bon nombre de courtiers. Ceci est une concurrence qui ne permet pas au courtier de capter ces clients et donc de percevoir les commissions.

Conformément aux conséquences probables de situations de conflits d'intérêt, on peut aisément arguer que beaucoup d'entreprises en RDC, qui choisissent de travailler directement avec un assureur, sont soit sous-assurées, soit sur-assurées. Certes, un assureur possède l'expertise nécessaire pour évaluer les besoins en assurances. Mais ce dernier étant mû par ses intérêts commerciaux, il est susceptible de proposer ses propres solutions en assurances sans les confronter suffisamment à celles de ses concurrents. Donc, le conseil – et surtout le choix d'un assureur – devraient être logiquement orientés vers des solutions qui ne sont pas

https://www.atlas-mag.net/article/afrique-du-sud-un-grand-parmi-les-grands. Page consultée le 20/06/2022.

[9] Apport des sociétés de courtage dans le chiffre d'affaires en assurances vie et non-vie (2016-2020), Agence de régulation et de contrôle des assurances du BURUNDI. https://iwacu-burundi.org/opendata/iod-bu-256-apport-des-societes-de-courtage-dans-le-chiffre-daffaire-en-assurances-vie-et-non-vie-2016-2020/. Page consultée le 20/06/2022.

[10] Cameroun : Le courtage pèse 50% du chiffre d'affaires du secteur des assurances. https://www.financialafrik.com/2015/09/14/cameroun-le-courtage-pese-50-du-chiffre-daffaires-du-secteur-des-assurances/. Page consultée le 20/06/2022.

[11] ARCA, Etat du marché des assurances, exercice 2019 à 2020, page 10.

[12] Ibid, page 8.

[13] Ibidem

[14] Moyenne calculée à partir des chiffres du courtage contenus dans le tableau 1 ci-dessus.

nécessairement optimales. Mais, contrairement à l'assureur, un courtier devrait proposer au client, par présomption d'indépendance statutaire, la meilleure solution d'assurance disponible sur le marché.

À la suite du constat de ces pratiques trahissant une méconnaissance du courtage, renforcé par les chiffres sur le courtage publiés par l'ARCA en juillet 2022, l'Association des Courtiers en Assurances du Congo (ACAC) a décidé de sensibiliser les autorités sur la situation des courtiers en RDC en proposant des mesures énoncées plus bas dans l'article.

5. Problématique de la rémunération du courtier en assurance

Chaque professionnel indépendant non lié est rémunéré par les compagnies d'assurances directement sur la base d'une commission dont le taux est fixé par l'ARCA. Ce taux fixé est l'une des préoccupations des courtiers en RDC aujourd'hui. Nous y reviendrons plus loin dans cet article.

Pour des conseils et/ou des services convenus spécifiques, le courtier peut proposer à son client d'être rémunéré par honoraires. Ceci doit faire l'objet d'un accord au préalable entre les parties. Si cette pratique est normale et courante en Belgique par exemple, en RDC le code des assurances, en son article 499 alinéa 3, interdit au courtier de rajouter des frais additionnels[15].

Une autre difficulté majeure rencontrée par le courtier en RDC est le taux des commissions lui versées par l'assureur. Au Canada par exemple, le courtier fixe sa rémunération mais doit tenir compte des critères tels que le nombre d'années d'expérience, le temps requis pour mener à terme le dossier, les difficultés rencontrées, la livraison d'un service non usuel, la responsabilité que le courtier doit endosser, l'ampleur du dossier, etc.[16]

En Belgique, les commissions perçues sur les primes sont de 17% en responsabilité civile (RC) auto, 22,5% en RC civile (RC familiale) et 27% en incendie[17]. A ces commissions peuvent s'ajouter des frais additionnels du courtier. En Côte d'ivoire, les courtiers perçoivent en auto 20%, en incendie 27% et en RC 23%[18]. En Afrique du Sud, les taux de rémunérations des courtiers sont de 20% en incendie, 20% en auto et 20% en RC générale[19]. Au niveau de la zone CIMA, le taux de rémunération maximum payés aux courtiers d'assurance est de 20% en RC automobile, 27,5% en incendie et 18% en RC générale[20].

Non seulement l'article 499 alinéa du code des assurances en RDC interdit au courtier de surcharger une commission additionnelle, le taux des commissions sur sa rémunération fixée par l'ARCA reste largement inférieur à la moyenne de la zone CIMA[21] appliqué par la majorité des pays voisins de la RDC. Et il sied de noter que dans certains pays comme la Belgique, les courtiers peuvent surcharger des « sur commissions » appelées frais de gestion[22].

Conformément au règlement de l'ARCA fixant les taux minima et maxima des rémunérations des courtiers et des sociétés de courtage d'assurance agréés en RDC, les taux de rémunération des courtiers sont de 20% pour l'assurance incendie des particuliers, 10% pour l'assurance incendie des entreprises, 10% pour la RC auto flotte et de 10% pour la RC générale[23]. Sachant que les particuliers ne s'assurent pratiquement jamais contre les incendies en RDC, on peut donc considérer le taux de 10% comme celui qui prévaut. Le fait de retenir pour la RDC la RC auto flotte (plus 3 véhicules) des entreprises, plutôt que la RC auto standard, s'explique par l'écrasante part de l'assurance auto des entreprises sur le marché. Le tableau ci-dessous compare les taux de rémunération des courtiers dans les branches Incendie, RC générale et RC automobile.

---

[15] L'article 499 alinéa 3 du code congolais des assurances de 2017 dispose : « Il est interdit aux courtiers et sociétés de courtage de surcharger, à leur bénéfice, une sur-commission ou autres frais additionnels quelconques au-delà des taux maxima de leur rémunération fixée conformément à l'alinéa précédent ».

[16] Soumission assurance (https://soumissionsassurances.ca/assurances-generales/taux-commission-courtier-assurance). Page consultée le 24/06/2022.

[17] https://www.ideeo.be/quelles-sont-les-commissions-percues-en-assurances/#:~:text=Les%20commissions%20per%C3%A7ues%20sur%20les,%C3%A0%206%25%20en%20asurance%20vie. Page consultée le 24/06/2022.

[18] MINISTERE DE-L'ECONOMIE ET DES FINANCES, Arrêté N° - IMEFIDGCPTIDA du 29 janvier 1999 fixant les taux de rémunération des courtiers d'assurances et sociétés de courtage. http://assurances.tresor.gouv.ci/assur/wp-content/uploads/2018/08/Arr%C3%AAt%C3%A9%20portant%20fixation%20de%20taux%20de%20commission%20des%20interm%C3%A9diaires.pdf . Page consultée le 24/06/2022.

[19] Atlas magazine, l'actualité de l'assurance dans le monde : « Assurance : L'Afrique du Sud, un grand parmi les grands ». https://www.atlas-mag.net/article/afrique-du-sud-un-grand-parmi-les-grands. Page consultée le 20/06/2022.

[20] Etude relative au niveau de commissionnement des intermédiaires d'assurance au Bénin, p.37 https://www.dgae.finances.bj/wp-content/uploads/2021/06/Etude-niveau-de-commissionnement-des-intermediaires-dassurance-au-Benin.pdf. Page consultée le 24/06/2022.

[21] Conférence Interafricaine du Marché des Assurances

[22] Quelles sont les commissions perçues par votre courtier en assurances ? 27 février 2017. https://www.ideeo.be/quelles-sont-les-commissions-percues-en assurances/#:~:text=Les%20commissions%20per%C3%A7ues%20sur%20les,%C3%A0%206%25%20en%20asurance%20vie. Page consultée le 13/09/2022.

[23] Règlement fixant les taux minima et maxima de rémunérations des courtiers et des sociétés de courtage d'assurance agrées en République Démocratique du Congo. https://arca.cd/wp-content/uploads/2022/02/Reglement-fixant-les-taux-minima-et-maxima-de-remunerations-des-courtiers-et-des-societes-de-courtage-d039assurance-agreees-en-RDC.pdf. Page consultée le 24/06/2022.

Tableau 2 : Comparaison des taux de rémunération des courtiers dans certains pays

	Belgique	Afrique du Sud	Zone CIMA	RDC
Incendie	27%	20%	27,5%	10%
RC générale	22,5%	20%	18%	12,5%
RC auto	17%	20%	20%	10%

Source : voir références relatives aux chiffres telles qu'indexées ci-dessus.

Il se dégage aisément de ces indications que les taux de rémunération des courtiers en RDC sont sensiblement inférieurs, comparativement aux autres pays. En principe, ces faibles niveaux ne devraient pas permettre au courtier congolais d'entrevoir une viabilité de son activité et d'avoir de nombreuses possibilités de créer des emplois.

Si la surenchère des rétrocommissions par les personnes en charge des décisions d'assurance dans les entreprises n'a pas de lien direct avec la faiblesse des taux des commissions fixés par le régulateur, sa suppression devrait augmenter le volume des affaires traitées par les courtiers, et donc les revenus de ces derniers.

6. Conclusion et pistes de solution

Tout au long de cette réflexion, nous avons démontré que le courtage en assurance en RDC souffre aujourd'hui de plusieurs maux qui entravent son développement. Il s'agit notamment de la méconnaissance de son rôle, voire de son existence. En effet, le courtier est souvent perçu comme un simple commissionnaire. Cette perception pousse les personnes responsables des assurances dans les entreprises à prendre la place du courtier sans en avoir les compétences ni l'autorisation, et de percevoir ainsi les commissions. Cette pratique est, malheureusement, encouragée par les assureurs qui évitent ainsi la concurrence engendrée par l'intermédiation du courtier. Une autre difficulté rencontrée par le courtier est la faiblesse des taux des commissions fixés par le régulateur qui restent largement inférieurs aux taux moyens pratiqués dans d'autres pays.

Certes le marché des assurances libéralisé en RDC est encore récent, mais des ajustements peuvent être déjà envisagés après trois années d'existence effective pour rééquilibrer le secteur et permettre à tous les acteurs d'opérer dans de meilleures conditions.

Parmi les mesures envisageables, il y a lieu d'évoquer les suivantes :

1. Faire respecter l'obligation de souscrire aux assurances obligatoires conformément à la loi. Pour ce faire, un renforcement des contrôles s'impose sur la route pour la RC automobile et dans les entreprises pour les autres assurances obligatoires. Quelle que soit l'évolution d'autres facteurs favorables, la mise en œuvre de cette recommandation est de nature à élargir le marché ; ce qui devrait déboucher sur des niveaux plus élevés de revenus pour les courtiers.
2. Rendre obligatoire le passage par un courtier pour les assurances obligatoires. Cette obligation aura deux conséquences, à savoir l'élimination des courtiers clandestins qui perturbent le marché d'une part, et, d'autre part, la garantie pour les assurés de bénéficier de conseils d'un expert indépendant et de bénéficier ainsi des effets positifs de la concurrence.
3. Aligner les taux des commissions des courtiers au même niveau que les taux pratiqués dans la zone CIMA qui regroupe quelques pays voisins de la RDC. Cette réforme devrait rendre le métier de courtage plus attractif et permettre un développement du marché si l'incitation améliore la propension des courtiers à investir des secteurs ou des catégories d'agents économiques non encore concernés par des contrats d'assurance.
4. Mener des campagnes de sensibilisation sur le rôle et l'importance du courtier dans le paysage des assurances.

Une application efficace de telles mesures, en tenant compte des particularités de la situation congolaise, serait un tremplin vers la maturation du marché des assurances.