

IX-37

International des
Assurances (IIA)
Yaoundé
P. 1575
CAMEROUN
-=-=-

9e Promotion
1988 - 1990
Cycle Supérieur
-=-=-



L'ASSURANCE GROUPE DECES BANQUE ET SES MECANISMES : L'EXPERIENCE BURKINABE

Mémoire présenté en vue de l'obtention
du Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurance
(DESA)

Par :

SOME Yirou Dieudonné

Sous direction de :

M. Abéga Fouda Ambroise
Chef de l'Agence ALICO de Yaoundé

JUIN 1990

Institut International des
Assurances (IIA)
de Yaoundé
B. P. 1575
CAMEROUN

9e Promotion
1988 - 1990
Cycle Supérieur



L'ASSURANCE GROUPE DECES BANQUE ET SES MECANISMES : L'EXPERIENCE BURKINABE

Mémoire présenté en vue de l'obtention
du Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurance
(DESA)

Par :

SOME Yirou Dieudonné

Sous direction de :

M. Abéga Fouda Ambroise
Chef de l'Agence ALICO de Yaoundé

JUIN 1990

L'Institut International des Assurances (IIA) n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans les Mémoires ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DEDICACES

- A la mémoire de mon père,
SOME MAR
- A la mémoire de mon oncle maternel,
SOME Yelko

Que leurs âmes reposent en paix et
que la terre leur soit légère.

- A ma mère,
SOME Debouo
- A mes frères et soeurs,
- A tous ceux qui me sont chers,

Je dédie ce modeste travail.

LISTE DES PRINCIPALES ABRÉVIATION UTILISÉES :

I-/ Principaux Sigles :

- B. F. : Burkina Faso (ex-Haute-Volta)
- SONAR : Société Nationale d'Assurances et de Réassurances
- FONCIAS : Foncière - Assurances (filiale de la PFA)
- BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
- UMOA : Union Monétaire Ouest Africaine
- BIB : Banque Internationale du Burkina
- BICIA-B : Banque Internationale pour le Commerce, l'Industrie et l'Agriculture du Burkina
- BFCI-B : Banque pour le Financement du Commerce et des Investissements du Burkina
- BND-B : Banque Nationale de Développement du Burkina
- BALIB : Banque Arabe Libyenne Burkinabé pour le Commerce et le Développement
- CNCA : Caisse Nationale de Crédit Agricole
- C.A.I. : Caisse Autonome d'Investissements
- UREBA : Union Révolutionnaire des Banques
- SO.B.CA : Société Burkinabé de Crédit Automobile
- SBE : Société Burkinabé d'Equipement
- SIEL-B : Société Internationale d'Equipement par le Leasing
- F.I.B. : Financière du Burkina
- A.P.B.E.F. : Association Professionnelle des Banques et Etablissements Financiers
- S.C.A. : Service de Contrôle des Assurances
- DGI : Direction Général des Impôts
- CEGECI : Centre de Gestion des Cités
- CICA : Conférence Internationale des Contrôles des Assurances (Libreville, Gabon)
- BIT : Bureau International du Travail (Genève, Suisse)
- CNUCED : Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement
- UAP : Union des Assurances de Paris
- UAP-RE : Union des Assurances de Paris-Réassurance
- SCOR : Société Commerciale de Réassurance
- PFA : Préservatrice Foncière-Assurances
- BIAO : Banque Internationale pour l'Afrique de l'Ouest
- BNP : Banque Nationale de Paris.
- PMA : Pays les Moins Avancés
- USA : United States of America (Etats-Unis d'Amérique)
- GFA : Groupement Français d'Assurances.

II-/ Abréviations usuelles :

- Art : article
- al : alinéa
- Ord. : ordonnance
- IARDT : Incendie, Accidents, Risques Divers et Transports
- S/P : Rapport de sinistres à primes ou taux de sinistralité
- SRD : Solde restant dû
- C. Civ. : Code Civil (Napoléonien)
- RGAT : Revue Générale des Assurances Terrestres
- P.I.B. : Produit Intérieur Brut

AVANT - PROPOS

=====

Le stage de 3 mois que nous avons effectué auprès du Service-Vie de la SONAR - Burkina et les enseignements dispensés à l'IIA, notamment le cours d'Assurances de Personnes nous ont permis de découvrir le rôle et les avantages de l'Assurance-Vie en matière d'épargne, de prévoyance, de crédit... etc et les mécanismes de l'Assurance groupe décès banque en particulier.

D'où le thème de notre Mémoire : "L'assurance groupe décès banque et ses mécanismes : l'expérience Burkinabé".

En effet, l'activité bancaire constitue pour les compagnies d'assurances un très large marché par le biais de l'assurance groupe décès qui permet à une compagnie d'assurer l'ensemble des crédits bancaires accordés aux particuliers.

C'est donc dire que le crédit bancaire est un risque assurable.

Au coeur des préoccupations quotidiennes des banques et des emprunteurs, l'assurance groupe décès est donc un secteur essentiel à la vie économique dont la matière, les obligations et les mécanismes complexes ne facilitent pas toujours la compréhension pourtant si nécessaire au bon déroulement des contrats.

A ce propos, M. Jeanjean a pu affirmer "qu'il n'y a pas de mauvais contrat d'assurance, seulement des vendeurs qui ne se donnent pas la peine d'expliquer ce qu'ils vendent et des acheteurs qui ne cherchent pas à comprendre ce qu'ils achètent" (1).

En effet, l'assurance ne se goûte pas, ne se sent pas, ne se touche pas. Elle demeure pour beaucoup de personnes une notion intellectuelle abstraite et de surcroît assortie d'une connotation catastrophique (telle que le décès).

(1) André Jeanjean, "J'achète, je vends l'Assurance", Argus 1986, p. 10.

Aussi, cette étude, a-t-elle pour modeste ambition d'aborder les mécanismes juridiques, techniques et l'impact socio-économique de l'assurance groupe décès banque.

Ainsi, après avoir traité de la stipulation pour autrui en tant qu'axe central des mécanismes de l'Assurance groupe décès banque dans une première partie ; nous nous efforcerons de dégager les avantages (et les inconvénients) de cette branche sur le triple plan technique, économique et social dans une seconde partie. Mais au préalable, ce cheminement passe par la présentation du milieu financier et bancaire du Burkina, cadre de notre étude.

Au demeurant, nous avons rencontré de nombreuses difficultés, notamment au niveau de la documentation parmi lesquelles le manque de données statistiques sur certaines périodes, l'incohérence de ces données, l'absence de cas de jurisprudence, de réglementation (singulièrement en Afrique) et d'ouvrages dans le domaine de l'Assurance groupe en général et de l'assurance groupe décès banque en particulier.

Il résulte de ce qui précède que nous n'avons pas toujours atteint le degré de précision que nous aurions voulu conférer à certaines de nos démonstrations.

En outre, certains aspects nous ont sûrement échappé de par la complexité même du sujet.

De ce fait, nous serions reconnaissant au jury et au lecteur d'en tenir compte et partant, d'être indulgent.

Enfin, nous ne saurions entamer notre sujet sans remercier tous ceux qui, matériellement ou moralement, ont contribué à la réalisation du présent travail.

Qu'il nous soit permis d'exprimer notre profonde gratitude à l'endroit de :

- Madame TOE Jacqueline (Chef du Service-Vie de la SONAR-Burkina) qui a assuré notre encadrement lors du stage et qui nous a fourni certaines données statistiques et explications y afférant à son service.

- Madame SOUDRE et M. SOULAMA Robert (du Service de Contrôle des Assurances du Burkina) pour avoir mis à notre disposition les statistiques du marché Burkinabé de l'Assurance.
- Nos remerciements vont également à M. ABEGA FOU DA Ambroise, (Directeur de l'Agence ALICO de Yaoundé) qui, malgré son emploi de temps fort chargé, n'a ménagé aucun effort pour suivre ce travail - Ses conseils et avis nous ont été très précieux.

Le lecteur pourra apprécier l'intelligence et l'art que Madame NDOBI Françoise a mis dans la beauté du présent Mémoire - Qu'elle trouve ici l'expression de nos sentiments sincères.

INTRODUCTION GENERALE

=====

L'homme, dans son existence quotidienne, est menacé par la survenance d'évènements imprévisibles qui peuvent le toucher personnellement (accident, vol, maladie, décès...) ou engager sa responsabilité civile.

Pour faire face à cette insécurité permanente et croissante, il met en oeuvre plusieurs remèdes dont les plus courants sont : l'assistance, la prévention, l'épargne, l'assurance... etc.

L'assurance, solution la plus scientifique, probablement idéale, est moins utilisée voire mal appréciée.

Hémard a pu la définir comme étant : "une opération par laquelle une partie, l'assuré se fait promettre moyennant une rémunération, la prime, pour lui et pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur qui, prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique" (2).

Cette définition complète fait ressortir le double caractère juridique et technique de l'opération d'assurance.

Le rôle essentiel de l'assurance est d'apporter de la sécurité aux particuliers et aux agents économiques (entreprises).

En effet, les entreprises d'assurances, par leurs activités de compensation au sein d'une mutualité statistiquement organisée, apportent une sécurité financière aux souscripteurs en leur versant en cas de réalisation du risque garanti, les indemnités contractuellement convenues. Ainsi, l'assurance contribue à la stabilisation des patrimoines des agents économiques.

A propos de la fonction socio-économique de l'Assurance, un industriel Américain, Gérard FORD a pu affirmer ceci :

(2) Cité par Lambert-FAIVRE (Y), Droit des Assurances, Précis Dalloz, 6e édition, 1988, Paris, p. 10 et ss.

"New-york n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs..."

"Sans les assureurs, il n'y aurait pas de gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère".

"Sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings, qu'un simple mégot de cigarette peut très vite réduire en cendres".

"Sans les assurances, personne ne circulerait... en voiture à travers les rues - Un bon chauffeur est conscient du fait qu'il court à chaque instant le risque de renverser un piéton" (3).

L'assurance joue donc un rôle déterminant dans toute société en évolution. Elle est non seulement un instrument de sécurité, mais aussi un instrument de développement économique.

En effet, d'une part, elle protège les assurés contre les risques du hasard qui les menacent, eux et leur patrimoine, ce qui présente un intérêt général et social, car chaque individu est un agent économique. L'assurance renforce donc l'économie nationale : elle permet sinon la conservation des facteurs de production (capital, travail...) du moins de les reconstituer en cas de destruction.

D'autre part, par le biais de la collecte des primes qui constituent une masse monétaire considérable, les entreprises d'assurances contribuent au financement de l'activité économique.

Cette double fonction de l'assurance si évidente dans les pays économiquement avancés, reste-t-elle opérationnelle dans l'environnement du Tiers-Monde et notamment en Afrique ?

(3) Jeune Afrique Economie, n° 120, Juin 1989, p. 90

Le cas du Burkina Faso peut être transposé dans les autres pays sous-développés mutatis mutandis.

Du point de vue géographique, le Burkina Faso est un pays situé au coeur de l'Afrique Occidentale entre le 10e et le 20e parallèles au-dessus de l'équateur avec une succession de savanes et de zones désertiques (4).

Sa superficie de 274 200 km² abrite une population résidente estimée à environ 8,33 millions d'habitants (5).

Sur le plan économique, un pays sous-développé et enclavé, le Burkina Faso est classé parmi les 25 pays les moins avancés (PMA) du globe. Son économie est dominée par le secteur primaire (Agriculture et élevage). L'Agriculture qui fournit près de la moitié du Produit Intérieur Brut (PIB), ne peut qu'être améliorée... De surcroît, elle est tributaire d'un environnement écologique défavorable : sécheresse, faible pluviométrie, désertification, etc...

Or, l'assurance reste tributaire du développement économique du pays. Le secteur des assurances au Burkina est à l'image de sa situation économique. Ainsi le marché Burkinabé représentait 1,8 % du marché global de la CICA en 1981 (6).

Cette faiblesse du secteur s'explique par l'enclavement du pays, le faible taux d'alphabétisation et les mentalités peu évolutives.

C'est ce qui explique le nombre modique d'acteurs de ce marché : deux sociétés de droit national se le partagent tout en coopérant par le biais de la coassurance ; il s'agit de la SONAR et de la FONCIAS.

Après l'accession à l'indépendance de l'ancienne Haute-Volta en 1960 (aujourd'hui Burkina Faso depuis une ordonnance du 02 Août 1984 changeant l'appellation et les symboles du pays), le secteur des assurances était encore

(4) Revue I.I.A. n°5, Juillet 1977, p. 1

(5) Jeune Afrique Economie (JAE), n°121, Juillet 1989, p.96

(6) Source : Rapport d'activités annuel du Service de Contrôle des Assurances du Burkina, exercice 1981, p. 2.

une activité pratiquée par les filiales et succursales de sociétés étrangères notamment Françaises telles le GFA, la Foncière (aujourd'hui PFA), l'UAP (Vie et IARD), la Mutuelle de Mans... etc.

En Avril 1974, grâce au rôle d'avant-garde joué par la CICA dans le but de promouvoir l'assurance dans les pays membres, la Haute-Volta de l'époque décide de créer la SONAR. C'est donc à la suite d'une volonté politique que la SONAR voit le jour en absorbant les portefeuilles des Agences GFA, UAP et Mutuelle de Mans.

Juridiquement, la SONAR est une société anonyme d'économie mixte. Elle est dotée d'un capital de 120 millions réparti entre l'Etat Burkinabé (51 %), les privés Burkinabé (38 %) et les privés Européens (11 %).

L'Etat, actionnaire majoritaire, exerce une influence prépondérante sur la politique générale de la SONAR. Les intérêts privés Européens sont représentés notamment par les sociétés dont les agences ont été absorbées ; leur concours se limite à l'assistance technique.

S'agissant de la FONCIAS, elle doit son existence à l'Agence de la Foncière qui a échappé à l'absorption de 1974 sans doute à cause de l'importance de son chiffre d'affaires et peut-être l'Etat voulait-il éviter un certain monopole de droit à la SONAR.

En 1978, l'Agence Foncière devient une société de droit national et prend la dénomination de Foncivolta. Elle est dotée d'un capital de 140 millions réparti comme suit : la Foncière (PFA de France), société-mère avec 55 % des actions, les 45 % restants revenant aux privés Burkinabé (7).

En 1984, à cause du changement du nom du pays en Burkina Faso, la Foncivolta devient la FONCIAS et sa structure du capital est modifiée de la façon suivante : la Foncière (PFA) : 51 %, les privés Burkinabé : 29 %, et l'Etat

(7) Soulama Robert, Rapport de stage effectué à la Foncivolta
5e Promotion de l'IIA, 1980-82, p. 5 et ss.

Burkinabé (représenté par l'ex-CNDI) 20 % (8).

Telle est la configuration des acteurs du marché Burkinabé de l'assurance depuis 1974 jusqu'à nos jours.

A présent, on peut se demander, quelles sont les opérations d'assurances qui y sont pratiquées sur ce marché.

On a coutume de répartir les opérations d'assurances en deux grandes branches eu égard à leur mode de gestion : d'une part la branche dommages qui regroupe une diversité d'opérations à savoir l'automobile, l'incendie, le vol, le transport, les risques divers ; et d'autre part la branche Vie, gérée selon la technique de la capitalisation.

Au Burkina, aussi bien la SONAR que la FONCIAS, pratiquent les deux branches d'assurances, toutefois avec une prédominance de la branche IARDT par rapport à l'Assurance-Vie dont l'éclosion n'est que récente.

En effet, jusqu'en 1980, l'assurance-vie était le monopole de fait de l'UAP-Vie au Burkina en ce sens qu'elle était seule à pratiquer cette branche.

C'est en Juillet 1980 que la SONAR prendra la gestion matérielle du portefeuille de l'UAP-Vie par suite de transfert. Pour ce faire, elle crée un service-Vie en son sein pour gérer et promouvoir cette nouvelle branche. Ce service démarre avec un portefeuille de 45 millions de F CFA et depuis lors, le chiffre d'affaires de cette branche évolue en dents de scie au gré de la conjoncture économique du moment. (Voir statistiques en Annexes, infra.).

En ce qui concerne la FONCIAS, c'est à partir de Janvier 1989 qu'elle a commencé à pratiquer les opérations d'assurances sur la vie et en fin Août 1989, elle dégagait un chiffre d'affaires provisoire de 22 737 192 F CFA (9).

(8) Il convient de souligner que la CNDI était la Caisse Nationale des Dépôts et des Investissements. Mais depuis 1988, elle est devenue une banque, la BFCI-B que nous verrons plus loin.

(9) Source : Etat comparatif du chiffre d'affaires par branche de la FONCIAS (état provisoire), Août 1989.

Dans ces conditions, dans les pages qui suivent, toutes les statistiques seront celles de la SONAR.

En somme, l'assurance-Vie est jeune au Burkina et reste peu connue du grand public pour des raisons d'ordre économique (faiblesse des revenus et autres) et d'ordre socio-culturel (faible taux d'alphabétisation, influence des religions, solidarité familiale et clanique... etc).

A propos de la faiblesse des revenus, il convient de souligner que l'Etat (par le biais de la Fonction Publique) reste le seul grand employeur au Burkina, en l'absence d'un secteur privé dynamique. Or, une étude du BIT de 1984 fait ressortir ceci : sur 28 000 agents que comptait la Fonction Publique, 25 % d'entre eux gagnent moins de 25 000 F CFA par mois, 50 % gagnent moins de 50 000 F CFA par mois. Soit au total 75 % des Agents n'arrivent pas à satisfaire leurs besoins primaires (se loger, se nourrir et s'habiller convenablement). (10). Dans de telles conditions, il est difficile d'épargner pour le fonctionnaire Burkinabé. Or, ne perdons de vue que l'assurance-Vie est à la fois une opération d'assurance et une opération d'épargne. Mais comme la loi d'Engel le dit bien : "lorsque le revenu augmente et que les besoins vitaux sont satisfaits, la consommation peut s'étendre et englober des biens et services qui n'ont pas un caractère nécessaire". (11). A notre avis, l'assurance est de cette dernière catégorie de biens et services.

La faiblesse des revenus est donc un handicap à la promotion de l'Assurance-Vie au Burkina Faso.

En effet, en 1984, la densité d'assurance ou la prime moyenne par habitant (c'est-à-dire le rapport chiffre d'affaires/population) était seulement de 50 F CFA au Burkina. Ce qui est relativement faible au regard de la moyenne sous-régionale qui avoisinait 100 F CFA pour la même année (12).

(10) BIT (Bureau International du Travail) de Genève, Statistiques Sociales du Burkina, au 27/04/1984

(11) cf Cours d'Economie des Assurances IIA, 1ère année, 9e Promotion, 1988-90

(12) Zoungrana Adama, La Promotion de l'Assurance-Vie au B.F. : Perspectives de développement, Mémoire IIA, 7e Promotion, 1984-86, p. 15

Hormis la faible capacité d'épargne, il y a le manque ou l'absence de mesures fiscales incitatives sur le plan législatif.

Bien d'autres causes d'ordre socio-culturel constituent un goulot d'étranglement au développement de l'Assurance-Vie. Entre autres, on peut citer le faible taux d'alphabétisation, le chômage, la religion etc.

A cela, il faut ajouter la conception que l'homme de la rue se fait de l'assurance en général. C'est ainsi que pour ce dernier, "l'assurance est un parapluie qui se referme lorsqu'il commence à pleuvoir" ou que "l'assurance est un dessein importé de l'homme Blanc pour semer la confusion et s'emparer de la richesse des Africains".

Enfin, toujours dans ce même ordre d'idées, il y a lieu aussi de retenir la part de responsabilité de l'Etat et des sociétés d'assurances. Au Burkina, comme dans la plupart des Etats Africains, les pouvoirs publics ont donné à l'assurance vie une place résiduelle.

Elle n'a donc pas de place dans l'analyse macro économique ; elle n'est donc pas un élément stratégique de planification nationale et n'a pas d'influence sur l'économie du Burkina Faso. Quant aux sociétés, elles considèrent cette branche comme une catégorie mineure au regard de ses conditions d'exploitation au sein des compagnies IARD (13).

En général, les assurables ignorent la gamme des produits de l'assurance-Vie disponibles sur le marché. A cet effet, les sociétés doivent faire un effort de publicité et de marketing pour ce produit qui "ne s'achète pas mais... se vend".

Après cette présentation du marché Burkinabé de l'assurance, il convient de s'interroger maintenant sur la nature même de l'assurance-Vie et ses formes d'exploitation.

(13) Kourouma (A), l'Assurance-Vie et ses perspectives de développement au Mali, in Revue IIA, n° 12-13, Mars-Juillet 1985 p. 32.

En effet, qu'est-ce que l'assurance sur la vie ?

Pourquoi s'assure-t-on en vie ?

L'importance de la vie est résumée par l'adage populaire suivant : "La vie ne vaut rien mais rien ne vaut la vie".

Sur le plan technique, la définition de l'assurance-vie nous est donnée par l'art. 137 §1er du Décret du 30/12/-1938.

"C'est une opération sur la vie comportant des engagements dont l'exécution dépend de la vie humaine".

Picard et Besson, quant à eux, nous en donnent la définition juridique : "le contrat d'assurance sur la vie est un contrat par lequel, en échange d'une ou plusieurs primes payables d'avance par le souscripteur de son vivant, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné, une somme déterminée soit sous forme de capital, soit sous forme de rente en cas de décès de la personne assurée ou de sa survie à une époque déterminée ou au terme fixé" (14). Cette dernière définition a l'avantage de faire ressortir les deux risques fondamentaux : il s'agit du décès et de la survie.

Mais pourquoi s'assurer en vie ? Christian Villars répond : "la principale ambition de l'assurance sur la vie est d'apporter au souscripteur une tranquillité d'esprit" dans une double optique : (15)

D'abord le décès prématuré d'un chef de famille par exemple ne laissera pas sa famille sans ressources immédiates ; l'assurance sur la vie prend ici le caractère d'une opération de prévoyance.

La seconde optique, c'est de se constituer à l'âge de sa retraite un capital éventuellement revalorisé, sans effet spéculatif : c'est une opération d'épargne.

En somme, les individus souscrivent aux assurances sur la vie pour : "payer les dépenses en cas de décès (frais

(14) Picard (M) et Besson (A) Les assurances terrestres en Droit Français, Tome I : Le contrat d'Assurance, LGDJ 5e éd. Paris, 1976, p. 690 et ss.

(15) Christian Villars : Le Manuel de l'Inspecteur et l'Agent, (Assurances sur la vie), Argus, Paris, 1971, p. 313.

médicaux et funéraires), garantir un revenu à leur famille, garantir leurs dettes ou encore pour épargner des fonds pour les cas d'urgence ou en prévision de leur vieillesse" (16). En définitive, répondre à la question pourquoi s'assurer en vie, revient à s'interroger également sur une autre question à savoir "Mourir jeune ou vivre vieux ?"

Du reste, le contexte familial et social suscite des besoins de sécurité très divers liés à la durée de la vie humaine, et auxquels correspondent certains types de contrats qui adaptent la garantie à chaque besoin exprimé.

Les diverses formes d'assurances sur la vie ont toutes le même fondement : la durée de la vie humaine.

Elles prévoient :

- soit le paiement d'un capital en cas de survie à une époque déterminée, ce sont les assurances en cas de vie.
- soit le paiement d'un capital en cas de décès, ce sont les assurances en cas de décès.
- soit à la fois le paiement en cas de décès et le paiement d'un capital en cas de vie, ce sont les assurances mixtes.

Dans les assurances en cas de décès, une place de choix revient à l'assurance temporaire en ce quelle est la formule de base sur laquelle repose l'assurance groupe décès banque au plan technique. C'est une assurance dans laquelle l'assureur ne s'engage à verser le capital stipulé que si le décès survient avant une date déterminée. Elle est utilisée fréquemment par des personnes exposées temporairement à des risques spéciaux, ou souscrite par des emprunteurs afin de garantir aux organismes prêteurs le paiement de leurs créances. Il ne s'agit nullement d'une épargne, car l'assureur est dégagé de toute obligation si l'assuré est vivant à l'expiration du contrat.

(16) Document de la CNUCED/TD/B/C₃/177, Septembre 1982, p. 8

Par ailleurs, les assurances sur la vie peuvent être souscrites dans le cadre de trois branches dont les modalités de souscription sont adaptées à un contexte social différent.

Ainsi, la grande branche est celle des contrats individuels correspondant à une recherche de sécurité personnelle du souscripteur.

S'agissant des assurances populaires (ou branche populaire), elles sont adaptées aux possibilités d'une clientèle modeste. Quant aux assurances collectives ou de groupe, sur lesquelles nous reviendrons, elles offrent une forme collective de souscription.

Au terme de l'art. R.140-1 et suivants du Code des Assurances Français, l'assurance de groupe tire son origine de deux constatations simples : d'une part, une collectivité présente normalement un taux de mortalité moindre que des individus isolés venant d'eux-mêmes à l'assurance ; et d'autre part, les risques croissants, comme le décès, peuvent être couverts moyennant une prime constante grâce à une compensation collective.

Elle est née aux USA vers 1911, mais n'a fait son apparition en France qu'en 1928. Son avènement en Afrique Noire Francophone (pays membres de la CICA) date des années 1960. En effet, après le transfert du pouvoir politique et économique, l'élite Africaine a eu recours à des prêts bancaires pour monter leurs affaires dans le commerce, l'immobilier... etc. C'est ce que l'on a appelé à l'époque, le boom de l'assurance décès des crédits bancaires.

De nos jours, cette formule d'assurance-vie semble être la seule à avoir pris un certain essor en Afrique en général et au B.F. en particulier. En effet, la plupart des établissements bancaires et financiers l'exigent pour garantir le remboursement des prêts qu'ils consentent dans le cas où l'emprunteur décède ou devient invalide avant la fin de la période de remboursement.

A la vérité, beaucoup de personnes ne comprennent pas pourquoi les banques conditionnent l'octroi des prêts à la souscription de cette garantie. Nous nous trouvons donc en face d'un produit dont l'achat est imposé par un tiers, en l'occurrence la banque et non une garantie souscrite volontairement. C'est d'ailleurs, ce qui lui a valu le classement parmi les assurances obligatoires. Mais il s'agit là d'une obligation de fait (et non de droit) car elle a été instituée pour des raisons purement économiques (17).

Pour toutes ces diverses raisons, nous croyons utile voire opportun de consacrer la présente étude à cette branche qui est tout de même un moyen de crédit, donc un moyen qui permet le financement de l'activité économique.

Ainsi, notre démarche se déroulera en deux temps :

- Nous tenterons d'abord de cerner le mécanisme de la stipulation pour autrui, en tant qu'axe central de cette assurance. C'est l'objet de la 1ère Partie.

- Nous rendrons ensuite compte de son impact socio-économique dans une 2ème Partie.

(17) Papa Ibrahima NDAO, in "Assur-Info", n° 11, p. 5

1ÈRE PARTIE : LA STIPULATION POUR AUTRUI,

AXE DES MÉCANISMES DE L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE

=====

ADAGE POPULAIRE : "DEMANDER UN PRÊT, C'EST BIEN,
OFFRIR UNE GARANTIE, C'EST MIEUX".

D'un point de vue juridique, la stipulation pour autrui peut être définie comme étant "un contrat par lequel une personne, le stipulant obtient d'une seconde personne, le promettant, un engagement au profit d'une troisième personne, le tiers bénéficiaire" (18).

Ainsi définie, la stipulation pour autrui est souvent présentée comme une opération à trois personnages : d'un côté deux co-contractants, le stipulant et le promettant, de l'autre le tiers bénéficiaire en faveur de qui le contrat est conclu.

L'originalité de cette forme contractuelle réside dans la naissance d'un droit au profit d'une personne étrangère (le tiers bénéficiaire) par rapport au contrat.

Les applications pratiques de la stipulation pour autrui sont nombreuses dans le domaine des assurances. Entre autres, on peut retenir que les mécanismes de l'assurance pour compte (de l'art. 6 de la loi du 13/07/30) et de l'assurance de groupe sont basés pour l'essentiel sur cette technique juridique.

En effet, l'assurance de groupe est caractérisée par l'existence d'une stipulation pour autrui. Ainsi, le stipulant (la banque ou souscripteur) stipule que : "le promettant (l'assureur) fera (prestation en nature) ou donnera (prestation en espèces), quelque chose au profit d'un tiers (l'assuré bénéficiaire)" (19).

Dans le cas de la couverture des prêts bancaires (assurance groupe décès banque), l'établissement financier ou bancaire, qui fait adhérer à un contrat de groupe ses emprunteurs, est l'auteur d'une stipulation pour autrui à leur profit, mais en retour, ceux-ci le désignent comme bénéficiaire de l'indemnité.

(18) Malinvaud (Ph), Les mécanismes juridiques des relations économiques (Droit des obligations), Librairies Techniques, 4e éd. Paris, 1985, p. 104 et ss.

(19) James Landel, Les mécanismes juridiques de l'Assurance de groupe, in Assurance Française/1er 15 et 16-28/02/1983, n° 448 p. 79.

A la vérité, la nature juridique de l'assurance groupe en général et de l'assurance groupe décès banque en particulier suscite des difficultés : les caractéristiques du contrat, et ses modifications éventuelles sont adoptées par les parties qui sont ici l'assureur et la banque souscripteur. La résiliation ou la modification du contrat d'assurance sont donc opposables à l'assuré-adhérent, auquel, le seul recours juridique demeure la mise en jeu de la responsabilité contractuelle de la banque. En effet, c'est dans les seules relations emprunteur - prêteur que la loi impose à l'un de maintenir les garanties promises à l'autre (20). En outre, l'emprunteur est souvent mal informé, non seulement des conditions de garanties du contrat, mais même de l'acceptation ou non, par l'assureur de sa propre adhésion (21).

De ce qui précède, il apparaît nécessaire de faire le point sur les aspects juridiques de cette assurance de groupe.

Par ailleurs, cette assurance, dans son fonctionnement, fait appel à plusieurs systèmes juridiques très différents qui s'imbriquent les uns dans les autres : droit des obligations, droit des assurances en général, règles spécifiques à l'Assurance-Vie, à l'assurance de groupe, droit bancaire... etc.

C'est pourquoi, avant d'aborder l'application de la stipulation pour autrui à l'assurance de groupe, il convient de donner en premier lieu des éléments du Droit bancaire Burkinabé.

(20) Lois françaises sur la protection du consommateur : Loi n° 78-22 du 10/01/78, Loi n° 78-23 du 10/01/78 et décret du 24/03/78 et enfin Loi n° 79-596 du 13/07/79 sur l'information et la protection des emprunteurs.

(21) Y. Lambert Faivre, op-cit. p. 554.

Chapitre 1 : L'ENVIRONNEMENT FINANCIER ET
BANCAIRE BURKINABÉ

=====

Le système financier et bancaire du Burkina est calqué sur le schéma d'organisation type en vigueur dans tous les Etats membres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). Composée de sept Etats de la sous-région (Bénin, Burkina, Côte-d'Ivoire, Mali, Niger, Sénégal et Togo), l'UMOA repose essentiellement sur l'existence de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) qui centralise la gestion des devises, l'émission d'une monnaie commune (le F CFA) et la fixation d'une politique harmonisée de la monnaie et du crédit.

Ce schéma d'organisation type du système bancaire comprend dans chaque Etat membre :

- une agence nationale de la BCEAO,
- un Comité National du Crédit,
- une Commission de Contrôle des banques et établissements financiers,
- des banques,
- des établissements financiers et
- une Association professionnelle des banques et des établissements financiers (22).

C'est à partir de ce schéma que chaque Etat membre bâtit son propre système bancaire adapté à ses réalités socio-économiques.

En effet, en raison des disparités qui existent entre les Etats membres d'une part et d'autre part en fonction du rôle joué par l'Etat au sein même du système, il est difficile de définir un système bancaire unique et valable pour tous les Etats.

(22) CIFPB- Afrique, Technique Bancaire, Tome II, p. 41.

C'est ainsi qu'au Burkina, l'ordonnance n° 75/39/PRES du 04 Juillet 1975 et ses décrets d'application définissent et posent les règles en matière d'organisation, de gestion et de contrôle des banques (23).

Après avoir étudié dans une première section le système bancaire Burkinabé, nous aborderons dans une section seconde la liaison entre la banque et le crédit.

Section 1 : LE SYSTÈME BANCAIRE BURKINABÉ :

Le rôle de l'Etat dans ce domaine sensible est essentiel et à ce titre, il lui incombe de créer le cadre institutionnel propice à l'activité des banques.

En effet, c'est avec l'épargne collectée par ces dernières que l'Etat va diriger son économie par l'intermédiaire de la politique du crédit. Dès lors, il apparaît nécessaire de définir et d'organiser celles-ci avant de les soumettre à une réglementation stricte quant à leur gestion.

§1-) L'organisation des banques :

Elle indique les différentes catégories de banques que l'on peut avoir dans un système.

Ainsi, les art. 3 et 4 de l'ordonnance 75/39 suscitée font la distinction entre les banques proprement dites et les établissements financiers.

1-) Les banques :

Au terme de l'article 3 de l'ordonnance 75/39, elles sont définies comme étant "des entreprises qui font profession habituelle de recevoir des fonds il peut être disposé par chèques ou virements et qu'elles emploient pour leur propre compte ou pour le compte d'autrui en opérations de crédit ou de placement".

(23) cf Ord. n° 75/39/PRES du 04/07/75 portant réglementation bancaire in Ouattara (K) et Sawadogo (F.M.), Répertoire des textes principaux applicables au Droit des Affaires, tome 1, 1983, p. 134 et ss.

Telles que définies, elles doivent, pour avoir une existence juridique, remplir un certain nombre de formalités obligatoires : l'agrément, l'inscription sur une liste tenue par la Banque Centrale, l'inscription au registre de Commerce, l'autorisation préalable du Ministère des Finances et une immatriculation spéciale au Conseil national du crédit. Telles sont les conditions de forme.

Quant aux conditions de fond, elles ont trait pour l'essentiel à la forme juridique (société anonyme ou société en commandite), au capital social et à diverses autres obligations.

L'Association Professionnelle des banques et établissements financiers du Burkina Faso (APBEF) regroupe en Avril 1990, douze membres comprenant huit banques opérationnelles et quatre établissements financiers (24).

En ce qui concerne les banques, ce sont :

- la BIB (Banque Internationale du Burkina) : c'est la banque associée du groupe BIAO ;
- BICIA-B (Banque Internationale pour le Commerce et l'Agriculture du Burkina) : c'est la filiale de la BNP ;
- la BND-B (Banque Nationale de Développement du Burkina) ;
- la BFCI-B (Banque pour le Financement du Commerce et des Investissements du Burkina) ;
- la CNCA (Caisse Nationale de crédit Agricole) ;
- l'UREBA (Union Révolutionnaire des Banques) ;
- la BALIB (Banque Arabe Lybienne Burkinabé pour le Commerce et le Développement) ;
- la CAI (Caisse Autonome d'Investissements).

Par ailleurs, il convient de souligner que la réforme de l'UMOA, entreprise en 1973, a tenté, sans succès, de supprimer la distinction entre banques de développement et banques commerciales.

(24) cf "Construire l'Afrique" (Le Magazine Panafricain de l'Entreprise), n° 11, Février-Mars 1990, p. 25.

Selon cette distinction, ces dernières seraient les anciennes banques de dépôt ; tandis que les premières seraient des entreprises de services appelées à gérer des fonds publics ou semi-publics et à octroyer des crédits présentant un intérêt pour le développement économique et social de l'Etat (25).

Au demeurant, la distinction la plus fondamentale de nos jours est celle qui oppose les banques et les établissements financiers.

2-) Les Etablissements financiers :

L'art. 4 de l'ordonnance n° 75/39 dispose que : "sont considérées comme tels, les personnes physiques ou morales autres que les banques qui font profession habituelle d'effectuer pour leur propre compte des opérations de crédit, de financement des ventes à crédit ou de change, ou qui reçoivent habituellement des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte et opérations de placement, ou qui servent habituellement d'intermédiaires en tant que commissaires, courtiers ou autrement dans les opérations visées ci-dessus".

A l'instar des banques, les établissements financiers doivent être inscrits sur la liste desdits établissements avant d'effectuer effectivement leurs activités.

En principe, ces derniers sont autorisés à faire les mêmes opérations de crédit que les banques. Mais, ce qui les distingue de celles-ci, est qu'ils ne peuvent recevoir aucun dépôt du public.

Les quatre établissements opérationnels à ce jour au Burkina sont les suivants :

- 1a SOBCA (Société Burkinabé de Crédit Automobile)
- 1a SBE (Société Burkinabé d'Equipelement)
- 1a SIEL-B (Société Internationale d'Equipelement par le Leasing du Burkina) : c'est l'ex TAW International Leasing
- 1a FIB (Financière du Burkina)

(25) CIFPB-Afrique, Technique Bancaire, tome 2 op.cit. p. 52.

A l'heure actuelle, seules trois banques ont déjà signé des conventions d'assurance groupe décès banque auprès des deux Compagnies d'assurances : il s'agit de la BICIA-B auprès de la SONAR et de la BIB et BFCI-B auprès de la FONCIAS.

Toutefois, il semblerait que des négociations soient en cours avec les autres banques et établissements financiers en vue de la conclusion de telles conventions.

Après avoir défini le cadre organisationnel de ces organismes, l'ord. 75/39, notamment en ses art. 41 et suivants, impose des règles rigoureuses de gestion aux banques, ceci, dans le but de protéger l'épargne publique.

§'2-) La réglementation relative à la gestion :

Les règles relatives à la gestion des banques tournent autour d'une idée maîtresse à savoir assurer une trésorerie saine (26).

Dans les faits, ces organismes doivent respecter un certain nombre de ratios de structure financière et de gestion dont le but est d'assurer leur liquidité, leur solvabilité et l'équilibre de leur structure financière.

Pour illustrer notre propos, nous allons examiner trois d'entre eux parmi bien d'autres : il s'agit du ratio de liquidité, du ratio des fonds propres et celui de division des risques (de crédit).

1-) Le ratio de liquidité :

Il a pour but de contraindre les banques à maintenir un rapport minimal entre le montant de leurs avoirs liquides et mobilisables et le montant de leurs engagements à court terme. En d'autres termes, ce ratio exprime l'aptitude d'une banque à rembourser à tout moment, à l'aide de ses actifs, les engagements à court terme qu'elle a contractés (27).

(26) Ndjokou Mondjeli Mapeta, *Eléments de Droit Bancaire Camerounais*, édition SOPECAM, 1978, Yaoundé, p.10

(27) Marchal (J), *Monnaie et Crédit : le système financier et bancaire Français*, Tome 2, CUJAS, 6e édition, Paris, 1980, p. 19.

2-) Le ratio des fonds propres :

C'est le rapport entre l'ensemble du capital social et les réserves de toutes sortes (ou fonds propres) et les engagements à court terme.

Par ce ratio, les pouvoirs publics, en l'occurrence la Commission de Contrôle des banques du Ministère des Finances, entendent faire respecter la prudence comme principe comptable de bonne gestion, notamment en matière d'octroi de crédits.

3-) Le ratio de la division des risques :

Etant donné l'importance du crédit bancaire dans l'économie d'un pays (par exemple, le financement des investissements des entreprises) d'une part et d'autre part, compte tenu du fait que celui-ci est un risque pour le banquier ; il apparaît dès lors, impérieux de le diviser sur un très grand nombre de clientèle et de le répartir sur un très grand nombre de secteurs d'activités économiques. Autrement dit, il s'agit d'appliquer au crédit les principes de la division et de la répartition des risques afin d'éviter le phénomène de la concentration.

A ce propos, on peut noter au passage une analogie voire une convergence entre les techniques de crédit et les techniques d'assurances notamment en ce qui concerne l'analyse et la prise des risques. En effet, dans le domaine des Assurances, la coassurance et la réassurance sont des applications des principes suscités. Mais ce qui fait la spécificité de chacun des deux métiers est que les assureurs travaillent sur les lois des grands nombres et de la sélection des risques alors que les banquiers travaillent, quant à eux, sur des cas précis (risque de tel ou tel emprunteur dénommé).

Après les avoir définies, organisées et soumises à une gestion stricte, on peut s'interroger à présent sur les missions que les pouvoirs publics assignent aux banques au sein de l'économie.

Section 2 : LES BANQUES ET LE CRÉDIT

Leur activité se rattache à deux fonctions essentielles à savoir la redistribution des capitaux et la prestation de services.

Toutefois, nous nous limiterons à la 1ère fonction, étant entendu que la seconde ne rentre pas dans l'objet de notre propos.

Dans les pages qui suivent, nous examinerons d'une part le crédit et ses différentes formes et d'autre part ses garanties classiques.

§ 1-) Le crédit :

On peut le définir comme "un moyen de paiement mis à la disposition d'un agent économique par un autre agent économique contre la promesse d'un remboursement futur" (28).

En ce qui concerne leur forme, on peut distinguer les crédits selon leur durée et selon leur destination mais il existe un lien entre ces deux critères.

Selon leur durée, on distingue trois types de crédits :

1-) Les crédits à court terme :

Il s'agit de crédits d'une durée généralement inférieure à deux ans. De nos jours, se développe le crédit à la consommation au niveau des banques. En effet, l'achat de certains biens durables (automobile, électroménager, audio-visuel...) par les particuliers se fait très souvent à crédit : le client paie une partie de la somme due au comptant, et signe un certain nombre d'effets à diverses échéances pour le solde.

(28) Daniel Cissé, le crédit dans l'Economie Africaine : essai d'analyse du crédit bancaire et ses enseignements, Thèse de Doctorat ès-Sciences Economiques, Université de Paris-Panthéon Sorbonne, 1973, p.88.

2-) Les crédits à moyen terme :

Il s'agit de crédits d'une durée de 2 à 7 ans. Ils sont destinés le plus souvent à financer les investissements des entreprises et ceux des ménages (l'immobilier par exemple).

3-) Les crédits à long terme :

Ce sont les crédits d'une durée supérieure à sept ans.

Ils sont destinés à financer les immobilisations lourdes des entreprises, amortissables sur des périodes équivalentes à l'échéance du prêt, par exemple dans le cas de la création ou de l'extension des entreprises.

Ils peuvent être destinés au financement des infrastructures collectives : routes, ports, écoles... etc réalisées par les collectivités publiques.

Enfin, certains investissements immobiliers des ménages peuvent être financés grâce à des crédits à long terme assortis de garanties particulières : les hypothèques.

Outre ce critère de durée des crédits, ceux-ci peuvent également être classés selon leur destination : ainsi, on distingue les crédits aux particuliers des crédits aux entreprises.

A présent, on peut s'interroger sur le rôle des banques en matière de crédit.

§'2-) La liaison banque-crédit

Le crédit, tel que nous l'avons défini plus haut, peut exister en l'absence de banques. C'est le cas des crédits que les entreprises se font entre elles (opérations à crédit sous la forme d'effets de commerce).

Mais dans l'économie moderne, les banques jouent un rôle particulier dans l'octroi du crédit. En effet, elles jouent un rôle d'intermédiaire entre des agents économiques qui ont des capacités d'épargne et ceux qui ont des besoins

de financement. Dans l'économie contemporaine, pour des raisons de sécurité et de commodité, les agents économiques déposent leurs avoirs liquides en banque. S'ils savent ne pas avoir à utiliser dans l'immédiat leur épargne, ils peuvent faire des dépôts à terme, ou différents placements que leur proposent leurs banques, et qui leur rapportent un revenu. Tout ceci représente des ressources plus ou moins liquides que les banques peuvent utiliser en effectuant des prêts. En effet, on peut constater que même les dépôts à vue ne font jamais globalement l'objet de retraits massifs. Donc une épargne totalement liquide est en fait une ressource relativement stable qui peut être prêtée.

Toutefois, les banques doivent se soumettre à la réglementation relative à la gestion (cf supra) si elles veulent prêter une partie des fonds qu'elles ont en dépôt.

Pour illustrer nos propos, nous donnons ci-dessous les ressources et les emplois de l'ensemble des banques Burkinabé à la fin du mois de Mai 1989.

	Montant (en millions F CFA)
(1) <u>Ressources (dépôts et emprunts) :</u>	<u>169 130,8</u>
- à terme supérieur à 2 ans	4 666
- à terme inférieur à 2 ans	95 422,4
- à vue	69 022,4
(2) <u>Emplois :</u>	<u>114 534</u>
- Crédits à moyen et long terme	40 038,9
- Crédits à court terme	74 495,1

Source : "Construire l'Afrique", Février-Mars 90 n° 11, p. 25. (Données fournies par l'APBEF).

Cependant le crédit bancaire comporte un gros risque : l'insolvabilité de l'emprunteur.

En effet, le débiteur doit non seulement pouvoir rembourser, mais aussi faire fructifier le capital emprunté.

Le banquier doit être sûr que celui-ci respectera les échéances prévues et satisfaire aux conditions usuelles de solvabilité. Pour parer à l'éventuelle insolvabilité des clients, ce dernier exigera de ses clients un certain nombre de garanties. Mais le problème des garanties est un aspect général du crédit : c'est un accessoire du crédit (29).

§'3-) Les garanties classiques du crédit bancaire :

Elles ont pour objet d'assurer la bonne fin de l'obligation au lieu et place du débiteur, au cas où il ne pourrait ou ne voudrait pas le faire lui-même.

Dutaillis définit la garantie comme étant "la matérialisation d'une promesse faite au créancier par le débiteur ou à un tiers sous la forme d'un engagement affectant à son profit selon les divers procédés, soit un droit de préférence sur les biens de celui qui promet, soit un droit de gage sur les meubles ou immeubles appartenant à celui qui s'engage" (30).

En général, ce sont les garanties personnelles ou sûretés personnelles en cas de cautionnement et d'autre part les garanties réelles ou sûretés réelles lors d'une remise de gage ou d'un nantissement.

1-) Les sûretés réelles :

"Une garantie réelle est un élément d'actif mobilier ou immobilier donné en gage par un débiteur à son créancier ; ce qui permet à ce dernier de lui consentir un crédit" (31).

(29) Collection ITB, Pratique des techniques bancaires, 3e édition, Paris, 1987, p. 47.

(30) G. Dupetit Dutaillis, le crédit et la banque, LGDJ, 1965, P. 65.

(31) Masson (J), in collection ITB, op. cit. p. 47.

Telle est la définition donnée par M. Jacques Masson.

Les sûretés réelles, comme l'indique la définition, se fondent sur l'affectation préférentielle d'un bien à la garantie de paiement d'une dette.

Il s'agit d'une affectation de biens meubles ou immeubles et celle-ci est irrévocable en faveur et jusqu'à parfait désintéressement du créancier (32).

Si les biens donnés en garantie sont mobiliers, la sûreté s'appelle alors "un gage" ; par contre, s'ils ont une nature immobilière, la sûreté prend alors le nom "d'antichrèse".

En ce qui concerne leurs sources, les sûretés peuvent être soit légales, c'est le cas des privilèges et hypothèques légales (cf art. 2 144 et suivants du Code Civil), soit conventionnelles, c'est notamment le cas dans le gage et l'hypothèque conventionnelle (cf art. 2 073 et suivants du Code Civil).

Quant à la garantie personnelle, elle est considérée comme une garantie de second degré, en ce sens qu'elle se manifeste en appui de la solvabilité du débiteur.

2-) Les sûretés personnelles

Elles consistent en ce qu'une autre personne au moins que le débiteur accepte de s'adjoindre à celui-ci, pour répondre de sa dette envers le créancier.

Ainsi, elles se matérialisent par l'engagement d'une ou de plusieurs personnes qui promettent de désintéresser le créancier si, à l'échéance le débiteur principal ne satisfait pas à ses obligations.

Les sûretés personnelles excluent toute affectation d'un bien. En toute logique, on peut considérer que plus les débiteurs sont nombreux pour le paiement de la même dette, plus grandes seront les chances pour le créancier d'être payé.

(32) Alex Weil, Droit Civil, les obligations, Précis Dalloz, Paris, 1971. p. 260.

Celui-ci a d'ailleurs la possibilité soit d'exiger la solidarité et l'indivisibilité de ces co-débiteurs, soit subordonner son accord à l'engagement d'une ou plusieurs cautions, débiteurs secondaires qui peuvent être tenus solidairement avec le débiteur principal.

Le cautionnement et l'aval sont les modalités pratiques de mise en oeuvre des sûretés personnelles.

En effet, le cautionnement est un contrat par lequel une personne appelée caution, s'oblige à remplir l'engagement d'un tiers appelé cautionné envers le créancier de ce dernier si celui-ci ne peut ou ne veut le remplir lui-même (33).

Il peut être simple ou solidaire selon les cas.

Quant à l'aval, c'est une forme de cautionnement utilisé surtout en matière bancaire (par exemple l'aval des effets de commerce par lequel le signataire garantit le paiement de la traite à l'échéance).

Certes les garanties classiques telles que nous venons de les voir, ont des avantages incontestables pour le banquier, mais il n'en demeure pas moins qu'elles ont des inconvénients.

3-) Limite des garanties classiques :

Les sûretés réelles semblent être plus efficaces que les sûretés personnelles, sans doute à cause des droits (de suite et de préférence) qu'elles confèrent au créancier sur les biens du débiteur. En effet, les garanties personnelles sont moins solides car tous les co-débiteurs peuvent s'avérer insolvable.

La différence essentielle entre ces deux types de garanties provient de leurs caractéristiques juridiques.

En effet, les garanties réelles comportent des impératifs juridiques et faute de se conformer à ces impératifs,

(33) Alex Weil, op. cit, p. 262.

celles-ci peuvent être contestées. En réalité, la constitution d'un gage par exemple pose de nombreux problèmes juridiques au créancier. Une garantie réelle ne saurait être contractée sans dépossession sous une forme ou sous une autre du débiteur (sauf le cas des warrants). Ce qui veut dire dans ce cas, que le créancier doit gérer le gage en étant conscient de la responsabilité qui est la sienne du fait de la détention de ce gage. Il doit avoir toujours conscience de la possibilité de voir son gage appréhendé par un créancier privilégié.

Ce sont autant de problèmes en perspective qui font que les banques apprécient de moins en moins les sûretés réelles.

Compte tenu des difficultés de constitution ou de gestion des garanties réelles d'une part et d'autre part de l'insuffisance des garanties personnelles, les banques s'orientent de plus en plus vers les Assurances en ce qui concerne les prêts à court terme aux particuliers en vue de parer à l'éventuelle insolvabilité de l'emprunteur.

Mais il convient de préciser tout de suite que garanties personnelles et assurance ne sont pas exclusives car la seconde n'est que le renforcement de la première.

En effet, les banques exigent de plus en plus à leurs clients particuliers c'est-à-dire aux demandeurs de crédit la souscription d'une assurance vie temporaire.

C'est l'avènement de l'assurance groupe décès banque, objet de notre propos.

Cela revient à dire que banques et compagnies d'assurances sont appelées à coopérer davantage car ce sont deux institutions complémentaires.

Cette coopération s'avère plus nécessaire surtout en cette période de crise économique qui secoue à l'heure actuelle les Etats Africains. Cette crise n'épargne guère le secteur bancaire qui, en tant que seul domaine financier

de la plupart des Etats Africains, connaît d'énormes difficultés de trésorerie. Ici et là, en Afrique, les banques sont essoufflées ou même agonisantes et attendent des fonds de l'extérieur pour redémarrer.

L'objectif de l'assurance groupe décès banque est la bonne fin de l'opération de prêt. En exigeant une telle garantie, la banque cherche à se protéger contre l'éventuelle insolvabilité de l'emprunteur avant le remboursement final du montant prêté.

Mais le fonctionnement juridique de cette assurance repose pour l'essentiel sur le mécanisme de la stipulation pour autrui. C'est ce qu'il nous faut examiner à présent dans le chapitre 2 qui va suivre.

CHAPITRE 2 : LE MÉCANISME JURIDIQUE DE L'ASSURANCE
 GROUPE DÉCÈS BANQUE : LA STIPULATION
 POUR AUTRUI

=====

Au terme de l'art. 1 165 du Code Civil (applicable au Burkina), il est dit que "les conventions n'ont d'effet qu'entre les parties contractantes ; elles ne nuisent point aux tiers et elles ne leur profitent que dans le cas de la stipulation pour autrui". Les juristes désignent cette règle sous le nom d'effet relatif du contrat, relatif en ce sens qu'il ne concerne que les parties.

Mais, à la vérité, ce texte est bien loin de refléter la réalité contemporaine.

En effet, le principe de l'effet relatif du contrat signifie seulement que les contrats ne peuvent rendre créancier ou débiteur que les parties elles-mêmes, non les tiers (au sens étroit de ceux qui n'ont aucun rapport avec l'une ou l'autre partie).

Ainsi limitée, la solution paraît raisonnable ; c'est une application du principe de l'autonomie de la volonté : nul ne saurait être engagé par un contrat qu'il n'a pas conclu, car il serait en dehors de sa volonté. A la rigueur, si on peut admettre qu'un contrat rende un tiers créancier, il paraît intolérable qu'il puisse le rendre débiteur.

En effet, rien ne s'oppose à ce que deux co-contractants conviennent que le bénéfice de leur contrat reviendra à un tiers. Cette possibilité est expressément prévue par les art. 1 165 et 1 121 du Code Civil : "On peut pareillement stipuler au profit d'un tiers, lorsque telle est la condition d'une stipulation que l'on fait pour soi-même ou d'une donation que l'on fait à un autre. Celui qui a fait cette stipulation ne peut la révoquer, si le tiers a déclaré vouloir en profiter". Cette disposition est connue sous le nom de la stipulation pour autrui.

Ainsi définie, elle peut : soit réaliser une donation indirecte, et c'est le cas de l'assurance vie au profit de la famille ; soit éteindre une dette vis-à-vis du tiers bénéficiaire, c'est le cas de l'assurance vie temporaire au profit d'un prêteur d'argent (tel une banque). C'est sur ce dernier aspect que se situe notre étude c'est-à-dire l'assurance vie temporaire en tant moyen d'extinction d'une dette.

Aussi, après avoir analysé le fondement juridique de cette technique dans un premier temps, nous essayerons ensuite de cerner ses effets juridiques notamment les rapports triangulaires qu'elle crée entre le stipulant, le promettant et le tiers bénéficiaire.

SECTION 1 : LE FONDEMENT JURIDIQUE DE LA STIPULATION POUR AUTRUI

Avant d'entamer notre sujet, il nous paraît opportun de lever un équivoque. D'un point de vue doctrinal, la question se pose de savoir si l'assurance groupe décès banque relève de la stipulation pour autrui ou du régime juridique du mandant.

Là-dessus, les avis sont partagés, mais pour notre part, nous nous fondons sur un arrêt de la Cour de Cassation Française de 1973 (34) pour soutenir que dans ce contrat, les emprunteurs ne donnent pas mandat à leur banque pour conclure à leur place. Il ne s'agit donc pas d'un mandat mais plutôt de la stipulation que les banques font au profit de leurs emprunteurs.

En effet, dans le mandat, le mandataire (qui serait ici la banque) ne contracte pas lui-même, mais par voie de représentation, mais les effets de l'opération se produisent directement sur la tête du mandant (en l'occurrence, les emprunteurs). En revanche, dans la stipulation pour autrui, le stipulant contracte en son nom personnel et non comme

(34) Cour de Cassation, 1ère Chambre Civile, 13/04/1973, in R G A T, 1974, P. 44.

représentant. Ainsi, celui-ci contracte en faveur d'autrui sans en avoir reçu pouvoir. La question qui se pose ici est celle de savoir si l'effet de ce contrat peut se produire au profit d'autrui, c'est-à-dire si le tiers au profit duquel la stipulation a été faite acquiert une action ou un droit contre le promettant pour réclamer la prestation stipulée en sa faveur.

Cette question trouvera sa réponse dans les développements ultérieurs, notamment dans la section 2 (infra).

Au demeurant, l'existence de la stipulation pour autrui requiert un certain nombre de conditions. C'est ce sur quoi nous allons nous consacrer maintenant.

§ 1-) L'intérêt des parties

Au terme de l'art. 1 119 : "On ne peut en général s'engager ni stipuler en son propre nom que pour soi-même", le Code Civil condamne expressément la stipulation pour autrui. Mais, la jurisprudence (Française en l'occurrence), par une interprétation extensive de l'art. 1 121, a admis la validité de celle-ci à l'égard des tiers, lorsque le stipulant trouve un intérêt personnel à l'opération.

Dans le domaine des assurances également, la recherche de l'intérêt, en tant que condition de la validité de la convention peut s'avérer essentielle, au point que l'art. 32 de la loi du 31 Juillet 1930 dispose que : "Toute personne ayant un intérêt à la conservation de la chose peut la faire assurer. Tout intérêt direct ou indirect à la non-réalisation d'un risque peut faire l'objet d'une assurance".

On peut se demander si cet intérêt à l'assurance existe dans le contrat groupe décès banque.

En effet, nous avons déjà vu que ^{dans} ce contrat, la banque est l'auteur d'une stipulation pour autrui au profit des emprunteurs ; mais en retour, elle est désignée comme bénéficiaire de l'indemnité en cas de décès d'un des emprunteurs. Dès lors, on peut considérer qu'il s'agit là bel et bien d'un intérêt pour la banque.

Mais, on peut s'interroger si celle-ci a effectivement entendu stipuler pour autrui puisque en tant que souscripteur du contrat, elle n'a envisagé que son propre intérêt, à savoir celui de se prémunir contre l'insolvabilité accidentelle de ses débiteurs (35).

En réalité, les emprunteurs trouvent aussi leur intérêt à l'assurance, puisque la stipulation dont ils bénéficient a pour effet d'éteindre totalement ou partiellement leur dette.

En définitive, l'assurance est souscrite tant pour le compte de la banque que pour celui des emprunteurs, il y a donc dans ce cas une convergence d'intérêt.

D'autre part, les autres conditions de validité de la stipulation résultent des règles posées par l'art. 1121 lui-même.

Ces règles, au nombre de deux, concernent pour l'essentiel le bénéficiaire de la stipulation. La première est qu'il faut que celui-ci déclare vouloir profiter de cette stipulation faite à son profit ; autrement dit, qu'il "accepte" selon l'expression consacrée. En effet, nul ne peut acquérir un droit contre sa volonté ; ce qui revient à dire que ce tiers peut donc refuser le bénéfice de la stipulation. Mais comme on le verra plus loin, la question de refus ne se pose pas en assurance groupe décès banque à cause de son caractère quasi-obligatoire. Il y a lieu de noter aussi que cette acceptation peut avoir lieu, soit dans le même contrat, soit dans un acte postérieur. C'est cette deuxième possibilité qui est souvent utilisée au Burkina par le biais de la formule de la déclaration d'adhésion à l'assurance groupe dans le cadre de la convention liant la SONAR à la BICIA-B.

En tout état de cause, l'acceptation a pour effet de consolider le droit du bénéficiaire et de rendre ainsi l'opération définitive, en mettant obstacle au droit de révocation du stipulant.

(35) James Landel, op. cit. p. 79.

La seconde règle quant à elle, a trait justement à cette révocation. En effet, tant que le bénéficiaire n'a pas accepté, le bénéfice de l'assurance demeure révocable. Ainsi la révocation de celle-ci entraîne ipso facto celle de la stipulation.

Cependant, lorsque l'assurance a été souscrite en exécution d'une convention antérieure entre le souscripteur et le bénéficiaire (c'est le cas du contrat de prêt), celui-ci ne peut procéder à une révocation même si le bénéficiaire n'a pas encore accepté expressément le bénéfice de cette assurance (36).

Dans tous les cas, la question de l'acceptation du bénéficiaire sera examinée plus loin, mais en attendant il nous faut faire l'analyse juridique de la stipulation pour autrui appliquée au contrat groupe, notamment du point de vue des différentes parties contractantes.

§ 2-) Analyse juridique des parties au contrat :

D'un point de vue juridique, le contrat groupe présente cette caractéristique d'être un contrat global souscrit par une banque au profit des emprunteurs sollicitant un prêt d'un certain montant minimum. C'est ce que Picard et Besson ont appelé "l'avant-contrat" (37).

En effet, la souscription de l'assurance groupe décès banque peut être décomposée en deux opérations successives :

- Dans un premier temps, un avant-contrat a lieu entre le promettant et le stipulant, contrat par lequel ce dernier acquiert lui-même un droit de créance contre le promettant. Ce droit, une fois acquis par le stipulant, celui-ci s'offre de le céder aux tiers, offre unilatérale d'abord, mais qui se transforme en contrat lorsque le tiers l'accepte.

(36) G. Brière de l'Isle, Droit des Assurances, PUF, Collection Thémis, 1973 p. 305.

(37) Picard et Besson, op. cit, p. 723.

En second lieu, cette acceptation réalise donc un second contrat grâce auquel la créance passe du patrimoine du stipulant au patrimoine des tiers, lesquels, dès ce moment, ont cessé d'être des tiers pour devenir un deuxième contractant.

Cette technique de conclusion de contrat en deux phases est connue sous le nom de la théorie de l'offre ou du double contrat chez les juristes (38).

Cette théorie peut donc être appliquée à l'assurance de groupe. Dans ce cas, l'avant-contrat est conclu entre l'assureur (ou promettant) et la banque (ou stipulant) celle-ci stipule donc pour les membres du groupe (les emprunteurs), et l'assureur s'engage à les couvrir dans des conditions déterminées.

Mais l'assurance ne devient définitive que par l'adhésion individuelle des emprunteurs, sur la tête desquels repose en réalité toute l'opération d'assurance. Comme on peut le constater, les parties intervenant au contrat sont au nombre de trois ; ce qui ne simplifie pas l'analyse et la compréhension de celui-ci.

De plus, les termes employés pour désigner les parties tels que l'assuré-adhérent, le tiers bénéficiaire peuvent être une source de confusion. C'est le cas par exemple du bénéficiaire qui représente tantôt les emprunteurs pour le bénéfice de la stipulation, tantôt la banque s'agissant des indemnités d'assurance.

Dès lors, il nous paraît nécessaire de clarifier la terminologie en ce qui concerne l'assurance groupe décès banque.

- Ainsi, le souscripteur, c'est le co-contractant de l'assureur. Dans notre cas, il s'agit de la

(38) Boris Starck, Droit Civil, Obligations, Librairies Techniques, Paris, 1972, p. 589 et ss.

banque ou tout autre organisme de crédit, signataire du contrat de groupe.

- Quant à l'assuré-adhérent, il désigne l'emprunteur c'est-à-dire celui sur la tête duquel pèse le risque de décès (avant l'échéance du contrat) et pour le compte duquel l'assurance a été souscrite. Il désigne aussi le bénéficiaire de la stipulation pour autrui.

- Enfin, le tiers-bénéficiaire est, en cas de décès de l'assuré-adhérent, la personne physique ou morale désignée par ce dernier dans le contrat pour recevoir la prestation ou l'indemnité d'assurance. En l'occurrence, il s'agit de la banque ou de l'organisme de crédit.

Par ailleurs, il convient, dans le même souci de clarification de la terminologie, de préciser les notions d'effectif assurable et d'effectif assuré.

En effet, l'effectif assurable qui peut être défini comme l'ensemble des emprunteurs de la banque ; est déterminé par le souscripteur (banque). Mais l'effectif assuré, quant à lui, est déterminé par l'assureur au sein de l'effectif assurable et cela conformément à ses impératifs techniques tel l'état de santé de l'assuré (39).

A l'instar de toute institution juridique, la stipulation pour autrui produit des effets entre les parties qu'il convient d'examiner à présent. C'est l'objet de la section 2 qui va suivre.

SECTION 2 : LES EFFETS JURIDIQUES DE LA STIPULATION POUR AUTRUI

Il s'agit d'analyser les relations triangulaires qui existent de part et d'autre entre l'assureur et la banque, entre celle-ci et les assurés et enfin entre l'assureur et ces derniers.

(39) Yvonne Lambert Faivre, op. p. 652.

§' 1-) Dans les rapports de la Banque
et de l'Assureur

Ces deux personnes morales sont liées par un contrat ou mieux une convention sur laquelle va se greffer la stipulation pour autrui.

Les effets de ce contrat restent soumis au droit commun ; chacune des parties est tenue d'exécuter ce qu'elle a promis. Ainsi, la banque est tenue de payer la prime en tant que souscripteur et l'assureur est tenu d'accorder sa garantie aux emprunteurs suivant ses impératifs techniques.

Mais la question qui se pose est celle de savoir quels sont les moyens ou les droits du stipulant (la banque) au cas où l'assureur n'exécute pas la prestation qu'il s'est engagé à accomplir en faveur du tiers-bénéficiaire (l'emprunteur).

Dans ce cas, le souscripteur-stipulant peut utiliser toutes les voies de contrainte dont dispose un créancier à l'égard de son débiteur pour parvenir à l'exécution de l'obligation.

A cet effet, celui-ci peut d'abord agir en résolution du contrat principal pour inexécution des conditions en vertu de l'art. 1 184 du Code Civil, car il s'agit là d'un contrat à titre onéreux.

Ensuite, s'il le préfère, il peut contraindre le promettant à exécuter l'engagement qu'il a pris au profit des tiers. En effet, la validité même de la stipulation suppose, comme on l'a déjà vu, que le stipulant ait toujours au moins un intérêt quelconque à son exécution, sans quoi celle-ci serait inefficace ; et alors, du moment qu'il y est intéressé, il faut lui reconnaître le droit d'agir contre le promettant pour le contraindre à l'exécution (40).

(40) James Landel, op.cit, p. 80 et ss.

Par contre, des litiges peuvent naître à propos du recouvrement des primes, l'art. 15 de la Loi du 13/07/1930 prévoyant à ce sujet que le souscripteur est seul tenu au paiement. L'assureur dispose donc d'une action en recouvrement contre la banque, et contre elle seule. En principe, cette action obéit aux règles communes applicables en assurance et l'art. 16 de la Loi du 13/07/1930 prévoyant la suspension puis la résiliation du contrat pour non-paiement de prime trente jours après la mise en demeure, trouve à s'appliquer.

Il convient, après l'examen des rapports assureur-banque, d'analyser les relations de celle-ci et des assurés-emprunteurs.

§'2) Dans les rapports entre la banque et l'assuré-adhérent

En principe, ceux-ci ne sont pas soumis au droit des assurances, car il s'agit de rapports contractuels spécifiques issus du prêt, donc indépendants du contrat d'assurance groupe.

En réalité, ces rapports s'éclairent à la lumière de la notion de cause contractuelle. Juridiquement, la cause s'entend par la raison immédiate de l'engagement, "le but poursuivi par les parties dans un contrat" (41).

La cause de la stipulation peut être celle d'une opération à titre onéreux. C'est ainsi que l'emprunteur est amené à contracter une assurance temporaire sur la vie au profit d'une banque qui lui a octroyé un prêt d'un certain montant et d'une certaine durée.

Si selon l'art. 15 de la Loi du 13/07/1930, le souscripteur est seul tenu au paiement de la prime, en réalité, c'est l'assuré qui la paie en dernier ressort. La seule obligation que peut avoir la banque vis-à-vis de l'assuré est celle de l'informer de la garantie.

(41) Malinvaud (P), op.cit, p. 60.

Nous allons donc examiner tour à tour ces deux points.

1-) Le paiement de la prime :

En principe, l'assureur n'a pas d'action contre l'assuré dans l'hypothèse de non-paiement de la prime.

Cependant, il dispose d'une action en recouvrement des primes contre la banque, comme on l'a vu précédemment.

Dans la pratique, c'est l'assuré qui la paie à charge pour la banque de la répercuter à l'assureur.

On peut donc se demander quelles seront les conséquences du non-paiement de la prime par l'assuré à la banque. A la vérité, cette hypothèse est quasi-impossible en assurance groupe décès banque.

En effet, celle-ci prélève automatiquement la prime sur le montant du prêt. Dans ce cas, l'action en recouvrement de l'assureur va s'exercer pour le tout, et pas seulement sur le montant de la prime due. De ce fait, cette action est susceptible d'entraîner la résolution du prêt, faisant ainsi perdre tout intérêt à l'assurance en elle-même (42).

Mais avec le développement du consumérisme en France, une série de lois ont été votées en 1978 et 1979 en vue de la protection du consommateur en général et de l'emprunteur en particulier. C'est ainsi que celle du 13/07/1979 met à la charge du prêteur en l'occurrence le banquier un certain nombre d'obligations dont celle d'information et de conseil de l'emprunteur.

2-) L'obligation d'information et de conseil :

Celle-ci découle indirectement de l'art. R.140-5 du Code des Assurances Français qui dispose que : "la police

(42) James Landel, op-cit, p. 118, in Assurance Française n° 449 du 1er au 15 Mars 1983.

doit comporter une clause prévoyant que le souscripteur tient à la disposition des assurés une notice résumant de manière très précise leurs droits et obligations".

Mais c'est l'art. 6 de la Loi du 13 Juillet 1979 qui précise dans quelles conditions le prêteur peut offrir des assurances dont la garantie conditionne l'octroi du crédit. Cet article dispose en substance que : "Lorsque le prêteur offre à l'emprunteur ou exige de lui l'adhésion à un contrat d'assurance collective qu'il souscrit en vue de garantir en cas de survenance d'un des risques que ce contrat définit, soit le remboursement total ou partiel du montant du prêt restant dû, soit le paiement de tout ou partie des échéances dudit prêt, les dispositions suivantes sont obligatoirement appliquées" :

- "au contrat de prêt est annexé une notice énumérant les risques garantis et précisant toutes les modalités de la mise en jeu de l'assurance" ;
- "toute modification apportée ultérieurement à la définition des risques garantis ou aux modalités de mise en jeu de l'assurance est inopposable à l'emprunteur qui n'y a pas donné son acceptation" ;
- "lorsque l'assureur a subordonné sa garantie à l'agrément de la personne de l'assuré et que cet agrément n'est pas donné, le contrat de prêt est résolu de plein droit à la demande de l'emprunteur sans frais ni pénalité d'aucune sorte. Cette demande doit être présentée dans le délai d'un mois à compter de la notification du refus d'agrément" (43).

Cette disposition est, on ne peut plus explicite quant à l'obligation d'information incombant à la banque en sa qualité de prêteur professionnel et de souscripteur du contrat groupe.

(43) cf art.6, Loi du 13/07/1979 sur l'information et la protection des emprunteurs... citée par Y. Lambert-Faivre, op-cit, p. 655.

De plus, elle va plus loin jusqu'à faire ressortir le lien qui existe entre l'assurance et le prêt à savoir que le refus de garantie entraîne la résolution du contrat de prêt.

En ce qui concerne le devoir de conseil à la charge de la banque souscripteur, il s'agit en fait de l'obligation de conseil de celle-ci en tant que professionnel à l'égard du consommateur. Son non-respect est sanctionnable.

En définitive, l'emprunteur, tiers bénéficiaire d'un contrat dont il ignore les clauses et conditions (puisque'il ne l'a pas lui-même souscrit) et auquel l'assureur peut opposer les exceptions de garantie, est donc en droit d'exiger que le souscripteur lui fournisse un minimum d'information sur les garanties auxquelles il peut prétendre.

Mais les effets juridiques de la stipulation ne se limitent pas qu'aux deux types de rapports que nous venons d'étudier. Pour cerner toute la réalité de ceux-ci, il nous faut analyser les rapports entre l'assureur et l'assuré, car c'est là un des centres d'intérêt de cette étude.

§'3-) Dans les rapports entre l'assureur et l'assuré-adhérent :

Selon l'art. 1 121 du Code Civil précité, la stipulation ne peut avoir d'effet à l'égard du tiers bénéficiaire que s'il l'accepte. Mais une fois son acceptation donnée, elle devient irrévocable et ne peut plus être modifiée contre sa volonté (cf. supra).

Cependant, l'assureur peut opposer à celui-ci toutes les exceptions qu'il peut faire valoir contre la banque.

Dans les développements qui suivent, nous allons donc envisager d'une part l'acceptation par l'assuré de la stipulation et d'autre part l'acceptation de l'assureur.

1-) L'acceptation de l'assuré-adhérent :

En assurance groupe décès banque, l'acceptation de l'adhérent ne suffit pas à lui donner la qualité d'assuré ; encore faut-il que l'assureur accepte de le faire bénéficier de ses garanties contractuelles. En effet, alors que l'acceptation de l'adhérent résulte des mécanismes de la stipulation pour autrui, celle de l'assureur quant à elle, résulte des exigences spécifiques propres à l'assurance. En effet, la souscription de la garantie est subordonnée à une déclaration de bonne santé de l'adhérent.

Ainsi, l'assuré doit exprimer son acceptation par la signature d'un bulletin d'adhésion portant des indications personnelles, telles que nom et prénoms, âge, profession, domicile, somme à assurer... etc. En plus de cela, il doit répondre à un questionnaire médical.

Ces formalités répondent aux exigences de l'art. 57 de la loi du 13/07/1930 qui dispose que : "l'assurance en cas de décès contractée par un tiers sur la tête de l'assuré est nulle si ce dernier n'y a pas donné son consentement par écrit avec indication de la somme assurée".

Mais celles-ci n'ont pas pour autant un caractère substantiel car pour les dossiers nécessitant des examens médicaux, la réponse de l'assureur est donnée après avis du service médical des réassureurs (en l'occurrence la SCOR et l'UAP-RE pour la SONAR). Pour les dossiers ne nécessitant aucun examen médical, l'accord peut être donné immédiatement, sous réserve que la prime ait été payée.

On peut se demander tout de même, ce qui adviendrait si l'assuré refuse d'adhérer au contrat. Etant donné que seul la banque est tenue au paiement de la prime, le problème de refus d'adhésion ne doit pas se poser dans la mesure où celle-ci n'entraîne pas directement une charge financière pour l'assuré.

Au demeurant, qu'en est-il de l'acceptation de l'assureur ?

2-) L'acceptation de l'assureur :

A ce propos, la question s'est posée de savoir si l'affiliation du bénéficiaire (de la stipulation) au contrat groupe ne lui donnait pas d'office la qualité d'assuré, dès lors qu'il remplit les conditions requises pour faire partie de l'effectif assurable.

Selon la Cour de Cassation Française, "on ne saurait contraindre un assureur à garantir un assuré qui ne remplirait pas les conditions exigées par le contrat ; il faut donc permettre à l'assureur d'exercer un contrôle a priori, dans l'intérêt même des assurables" (constituant la mutualité) (44).

De même, l'art.6 al.3 de la loi du 13/07/1979 précitée, admet également que l'assureur puisse exercer un contrôle sur l'admission à l'assurance. Le principe de contrôle étant ainsi admis, il nous sied maintenant d'examiner les problèmes de l'irrévocabilité de la stipulation à l'égard du bénéficiaire et celui de l'opposabilité des exceptions à l'assuré.

a-) L'irrévocabilité de la stipulation :

Toujours selon l'art. 1 121 du Code Civil : "celui qui a fait cette stipulation ne peut la révoquer". Ce principe général a été repris par la loi du 13/07/1930 dans le cadre de l'assurance-vie, notamment en son art.64 qui dispose ceci : "la stipulation en vertu de laquelle le bénéfice de l'assurance est attribué à un bénéficiaire déterminé devient irrévocable par l'association expresse ou tacite du bénéficiaire". (alinéa 1)

(44) cf, Cour de Cassation, 1ère chambre Civile, 03/02/1981, in R G A T, 1982, p. 64.

L'al.4 du même article 64 poursuit en disposant que : "l'acceptation par le bénéficiaire de la stipulation faite à son profit ou la révocation de cette stipulation n'est opposable à l'assureur que lorsqu'il en a eu connaissance".

Dans le cas de l'assurance groupe décès banque, on conçoit mal la révocation de la stipulation faite par la banque au profit de l'emprunteur et inversement la révocation par ce dernier de la désignation de la banque comme bénéficiaire de l'indemnité d'assurance en cas de décès. Cela découle du fait que les intérêts des deux parties sont convergents comme nous l'avons vu précédemment.

En outre, à ce propos, l'art. R.140-4 du Code des Assurances Français dispose également que : "sauf en cas de réticence, omission ou déclaration fausse ou inexacte faite de mauvaise foi par l'assuré, celui-ci ne peut être éliminé de l'assurance contre son gré tant qu'il fait partie de l'effectif assurable du groupe et à la condition que la prime ait été payée".

Ceci étant, quelles sont les exceptions que l'assureur peut opposer à l'assuré-adhérent ?

b-) Opposabilité des exceptions à l'assuré :

Sur ce point, on part de l'idée suivante : étant donné que le tiers bénéficiaire acquiert des droits par l'effet de la convention à laquelle il n'a pas été partie, l'on considère toutefois que l'assureur peut lui opposer les causes de nullité ou de résolution qu'il pourrait faire valoir contre la banque. Ce principe a été repris par la loi du 13/07/1930 notamment dans ses art. 6 et 11.

En effet, l'art. 6 dispose que : "... les exceptions que l'assureur pourrait lui opposer sont également opposables au bénéficiaire du contrat, quel qu'il soit".

Cette disposition a trait au paiement de la prime dont nous avons déjà fait cas.

S'agissant de l'art. 11, il dispose que : "... l'assureur peut opposer au porteur ou au tiers qui en invoque le bénéfice, les exceptions opposables au souscripteur originaire".

Ainsi, dans les faits, l'assureur peut opposer au bénéficiaire assuré la prescription biennale de l'art. 25 (Loi 1930) ou les exceptions de garanties.

Au terme de ce chapitre, que peut-on retenir ?

On peut conclure avec Mme Y Lambert-Faivre que le régime juridique de l'assurance groupe "est à la fois elliptique, complexe, confus et mal adapté aux réalités contemporaines".

En Afrique en général et au Burkina en particulier, la souscription de l'assurance groupe peut provoquer des problèmes car c'est un contrat très peu évoqué par le législateur de 1930. On peut même dire sans exagération qu'il y a un vide juridique en la matière.

De ce fait, tout au long de notre analyse, nous sommes référé aux textes législatifs et réglementaires Français, mais il reste entendu que ces textes ne sont pas applicables en Afrique.

Par ailleurs, ce chapitre 2 met fin également à la 1ère Partie de notre étude qui, faut-il le rappeler, a trait à la stipulation pour autrui en tant qu'axe des mécanismes de l'assurance groupe décès banque.

Il nous faut donc tirer la conclusion de cette partie.

CONCLUSION DE LA 1ÈRE PARTIE

=====

Tout au long de cette partie, il a été question d'une part de la présentation du milieu bancaire Burkinabé notamment à travers son organisation, sa réglementation, ses activités (entre autres l'octroi du crédit)...etc ; et d'autre part, le fonctionnement juridique du contrat groupe par le biais de la stipulation pour autrui.

En effet, nous avons essayé d'établir une liaison entre le banquier et l'assureur par l'entremise du crédit et de l'assurance. Le rôle du banquier, c'est avant tout, de vendre du crédit. Comme quiconque opère dans le temps, il est amené à prendre des risques ; mais ce n'est pas sa fonction essentielle et il n'y tient pas, lorsque la gestion du risque lui échappe, comme c'est le cas dans l'opération ordinaire du crédit. De plus, le banquier n'a pas à sa disposition, dans l'organisation bancaire, un système de financement des pertes. Ainsi, quand il assume des risques, c'est en "assuré" et non en "assureur". C'est pourquoi, pour garantir les risques du crédit accordé à ses clients, celui-ci exige la souscription d'une assurance-vie temporaire. Le banquier se garantit donc contre une éventualité d'un décès.

En dernier ressort, c'est à l'assureur, en sa qualité de preneur et de gestionnaire de risques, que va incomber la lourde charge de supporter le risque : c'est ce que l'on appelle le transfert du risque (du banquier vers l'assureur).

Après avoir rendu compte des aspects juridiques de l'assurance groupe décès banque (cf. ch.2 supra), il convient, dans la logique des choses, d'aborder maintenant ses aspects techniques d'une part et d'autre part de dégager son impact au triple plan social, économique et technique. C'est l'objet de la 2e Partie.

2^{EME} PARTIE :

L'IMPACT SOCIO-ECONOMIQUE DE
L'ASSURANCE GROUPE DECES BANQUE

=====

Le crédit occupe une place de choix dans l'Economie contemporaine. Il est indispensable aussi bien aux pays développés qu'aux pays du Tiers-Monde, c'est d'ailleurs une condition de développement pour ces derniers.

En effet, le développement suppose des investissements tant productifs qu'improductifs. Or l'investissement implique à son tour l'existence préalable d'une épargne nationale suffisante.

Pour les économistes, l'affectation que l'on peut donner au revenu, individuel ou national, c'est la consommation, l'épargne ou l'investissement. Ainsi, pour un volume inchangé de revenu, l'accroissement de la consommation s'opérera inévitablement par une amputation de l'épargne et vice-versa (45).

A ce propos, l'épargne est souvent définie suivant deux conceptions. D'un côté, elle se définit comme ce qui reste du revenu quand la consommation présente est satisfaite, c'est l'épargne primitive ou résiduelle. Son existence est alors quelque peu incertaine, étant donné qu'il faut chercher à satisfaire d'abord la consommation et que le revenu peut même souvent être inférieur à celle-ci (comme c'est le cas au Burkina) cf supra.

D'autre part, l'épargne est le résultat d'un acte de volonté ; le détenteur du revenu décide d'épargner une quantité déterminée de son revenu pendant un certain temps. Selon cette conception, l'épargne peut être définie comme étant la mise en réserve d'une richesse en vue d'un emploi productif ultérieur (46).

Telles sont les deux conceptions de l'épargne que l'on rencontre habituellement ; mais en ce qui nous concerne, c'est la première conception qui va nous intéresser.

(45) Michel Dangibeaud, l'Assurance et la croissance économique, éd-Argus, 1964 Paris, p. 60 et ss.

(46) Diarra Bakary, "L'épargne de l'Assurance-Vie, un moyen de promotion économique dans un pays en voie de développement", Mémoire de DESA, 6e Promotion IIA, 1982-84, p.4.

Telle que définie ci-dessus, cette épargne est difficile à réaliser dans les pays sous-développés comme le Burkina.

Par conséquent, il ne reste plus qu'un seul moyen efficace conduisant à l'investissement : il s'agit du crédit accordé par les banques et établissements financiers.

Mais comme nous l'avons déjà vu, ce crédit est un risque pour le prêteur qu'il convient d'assurer auprès des sociétés d'assurances. Pour ce faire, ces dernières ont mis en place l'assurance groupe décès banque, encore connue sous le nom de la "tempraire décès à capital variable ou décroissant".

C'est une combinaison qui a trait au décès éventuel des emprunteurs débiteurs des crédits bancaires. Elle garantit donc le remboursement du capital restant dû, en cas de décès d'un débiteur ; compte-tenu du nombre des annuités payées, de la durée du prêt et du capital emprunté.

C'est donc une forme de protection pour les banques et la famille de l'assuré.

Sur le plan économique, cette assurance favorise le crédit et de ce fait, elle contribue à accroître les investissements. En effet, les banques acceptent plus facilement d'accorder des prêts sachant que l'emprunteur se trouve garanti en cas de décès. Ainsi, l'assureur va se substituer à ce dernier à son décès afin de rembourser la banque. C'est donc une façon de stimuler la fonction de distribution du crédit bancaire (chapitre 2).

Mais avant d'en arriver là, il nous faut au préalable étudier les mécanismes techniques de cette formule et d'en dégager ses avantages et inconvénients.

CHAPITRE 1 :
=====

LES ASPECTS TECHNIQUES DE
L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE
=====

L'art. R.140-1 du Code des Assurances Français définit l'assurance groupe comme étant "l'assurance d'un ensemble de personnes présentant des caractères communs et relevant des mêmes conditions techniques pour la couverture des risques dépendant de la durée de vie humaine, de l'incapacité de travail et du remboursement des frais médicaux".
(47)

Telle que définie, celle-ci a un double objet : d'une part, compléter les garanties données par la Sécurité Sociale pour les salariés en matière de décès, de maladie ou d'invalidité, et d'autre part, couvrir des risques groupés au sein d'une organisation constituée pour un autre but que l'assurance ; ceci, dans le but d'éviter le phénomène d'anti-sélection.

En ce qui concerne son champ d'application, elle peut être souscrite soit par des collectivités professionnelles ou des entreprises au profit de leurs membres ou salariés, soit par les organismes de crédit tels les banques. Celles-ci la souscrivent sous forme de l'assurance groupe décès banque au profit de leurs clients emprunteurs.

On peut donc s'interroger sur la nature de cette forme d'assurance.

D'un point de vue technique et au regard de ce qui précède, on peut dire qu'il s'agit là d'une combinaison de l'assurance temporaire décès (assurance en cas de décès) et de la modalité de souscription du groupe.

(47) cf. Code des Assurances Français, 6e édition, Argus, Paris, 1983, tome IV, p. 72.

D'une manière générale, c'est l'assurance du solde d'un emprunt, c'est-à-dire que l'assureur s'engage à payer au décès d'un assuré emprunteur un capital égal à la partie non encore remboursée d'un prêt consenti par une banque.

Sa particularité réside dans la décroissance du capital assuré.

En effet, le capital initial constituant l'emprunt décroît au fur et à mesure des remboursements effectués. C'est pourquoi d'aucuns l'appellent encore "la temporaire dégressive".

La durée de ce contrat est la même que celle du prêt auquel il est annexé. Il se renouvelle d'année en année par le principe de la tacite reconduction.

Comme toute assurance, ce contrat comporte les trois éléments fondamentaux que sont le risque, la prime et le sinistre.

Ainsi, après avoir examiné ces éléments à l'exception du risque dont l'étude a déjà été faite (cf. ch.1 1ère partie) dans un premier temps, nous tenterons de dégager en second lieu les avantages et éventuellement les inconvénients découlant de ce contrat aussi bien pour la banque que pour l'assuré.

SECTION 1 : LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX
DU CONTRAT

Il s'agit ici d'examiner la souscription, les éléments de tarification et le règlement de sinistre en assurance groupe décès banque.

§'1-) La souscription :

Sous cette rubrique, nous entendons étudier tour à tour l'objet du contrat, les garanties accordées et les conditions de souscription.

1-) L'objet du contrat :

L'art. I des Conditions Générales de la police de la SONAR stipule que : "la convention d'assurance groupe a pour but de garantir le versement d'un capital à la banque désignée comme bénéficiaire en cas de décès ou d'invalidité totale ou définitive d'un assuré".

En d'autres termes, il s'agit, comme nous l'avons déjà évoqué précédemment, de verser un capital correspondant aux sommes restant dues sur un prêt contracté par l'assuré au moment du décès ou à la date de consolidation de l'invalidité absolue et définitive. Mais pour faire jouer la garantie, il faut que ce décès ou cette invalidité survienne pendant la durée du contrat.

Quant au capital assuré, il porte uniquement sur le principal du prêt à l'exclusion des intérêts et des impayés.

Sur le plan formel, comme tout contrat d'assurance, celui du groupe décès banque comporte deux parties à savoir, d'une part les conditions Générales et d'autre part les conditions Particulières.

S'agissant des premières, elles sont identiques à tous les contrats de même nature. En général, celles-ci sont imprimées et se réfèrent à la loi du 13/07/1930 relative au contrat d'assurance.

En ce qui concerne leur contenu, elles se composent de cinq parties : les risques couverts c'est-à-dire l'objet du contrat, les risques exclus c'est-à-dire ce qui n'est pas assuré, les obligations de l'assureur et de l'assuré, la déclaration des sinistres et leur règlement et enfin la prescription et la compétence en cas de litige.

Les Conditions Particulières, quant à elles, précisent notamment les noms et prénoms du contractant, le capital initial garanti, le montant de la prime et sa durée de paiement... etc.

La prise d'effet de la garantie est fixée au jour de l'attribution du prêt sauf dérogation expresse.

La garantie s'adresse à toute personne physique ayant à charge le remboursement d'un prêt accordé par une banque.

Mais celle-ci varie selon la nature des prêts.

2-) Les garanties accordées :

Dans les mécanismes de l'assurance-vie, le décès n'est pas un risque, c'est une certitude. L'imprévu, l'évènement aléatoire, c'est la date du décès. Le risque, c'est qu'un individu meurt avant d'avoir atteint "l'espérance de vie moyenne" de la population à laquelle il appartient, ou au contraire qu'il ait une longévité supérieure à cet âge moyen établi par les tables de mortalité ou les statistiques.

En assurance groupe, le risque décès est différent selon que le prêt accordé est amortissable ou non.

Les prêts amortissables sont constitués en général, de crédits à court terme et à remboursement mensuel. Dans ce cas, la garantie de l'assureur va consister au remboursement de l'encours ou du solde restant dû (SRD) si l'assuré décède pendant la durée du contrat.

Quant aux prêts non-amortissables, ils sont constitués des crédits permanents, des crédits immobiliers, des facilités de caisse... etc. La garantie de l'assureur consiste au paiement du capital garanti dans le contrat en cas de décès de l'assuré. Par contre, s'il y a une différence entre le capital et le SRD à la banque, celle-ci est remise aux ayants-droit de l'assuré.

Ceci dit, quelles sont les conditions de souscription de ce contrat ?

3-) Les conditions de souscription :

Le rôle de l'assureur est certes de garantir des risques, mais tous les risques qui lui sont présentés sont-ils assurables ? C'est ici qu'intervient la notion essentielle de sélection. L'acceptation de l'assureur doit donc respecter certains critères techniques primordiaux.

D'une manière générale, un risque est accepté si sa probabilité de réalisation, son coût éventuel, les événements pouvant favoriser sa survenance... etc sont compatibles avec les capacités de prestation de l'assureur.

En groupe décès, ces conditions tiennent à l'âge limite, à la durée maximale de la garantie et au montant limite du prêt.

A titre d'illustration, la police de la SONAR prévoit que peuvent adhérer, les personnes âgées de 18 ans au moins et de 60 ans au plus.

En outre, sont admissibles à ce contrat, les personnes physiques ayant obtenu de la banque un prêt d'un montant minimum de 300 000 F CFA et d'un montant maximum de 28 000 000 F CFA.

Par ailleurs, tout adhérent doit donner son consentement par écrit. Cela se traduit par le remplissage et la signature d'un bulletin individuel auquel un questionnaire médical est annexé. (cf. supra).

Toutefois, en fonction de l'âge de l'assuré (notamment lorsqu'à la souscription, celui-ci dépasse 60 ans) et en fonction du montant du capital à garantir (au-delà de 3 000 000 F), il sera demandé à ce dernier un examen ou un rapport médical. Celui-ci doit se faire auprès des Médecins agréés par l'assureur.

C'est après vérification de toutes ces conditions que celui-ci se prononcera sur l'acceptation ou le refus des adhésions qui lui sont soumises.

Il va sans dire que la prime varie en fonction de tous ces divers paramètres. Nous reviendrons plus en détail sur certaines de ces conditions de souscription dans les développements qui suivent.

§'2) Les éléments de la tarification :
les critères de sélection

Il s'agit des éléments entrant dans le calcul de la prime d'assurance. Ce sont, entre autres, l'âge de l'assuré, son sexe, sa profession, le montant du prêt assuré, le nombre d'annuités et bien entendu son état de santé.

En effet, le prix que l'assureur réclamera au client (par le biais de sa banque) sera fonction du calcul ou de l'examen de ces divers éléments.

Etant donné que le risque est la date de décès avant une certaine date convenue, ce qui importe le plus à l'assureur, c'est l'évaluation ou l'estimation de celui-ci quant à sa probabilité de survenance.

Dès lors, l'on comprend pourquoi l'assureur impose un contrôle a priori à l'entrée dans l'effectif assuré. C'est à l'analyse de ces critères de sélection que nous allons nous consacrer maintenant.

1-) L'âge :

L'influence de celui-ci n'est pas discutable, le décès d'un vieillard étant plus probable que celui d'un jeune. De même, on peut remarquer que l'individu est plus sujet à la maladie avec l'augmentation de l'âge.

C'est pourquoi, pour souscrire une assurance groupe décès banque, il y a une limite d'âge à l'entrée et une limite à la sortie (âge auquel on ne peut plus être assuré). Entre ces deux limites, la probabilité de décès est calculée et prise en compte dans l'acceptation du risque.

2-) La profession :

Elle semble entraîner des différences de mortalité indéniables. En effet, la durée d'existence d'un agriculteur ou d'un ouvrier d'industrie est, a priori, inférieur à celle d'un enseignant ou d'un employé de bureau.

L'analyse des conditions de vie propres à chaque profession peut situer l'assureur sur les chances de survie ou de décès d'un individu aussi bien du point de vue physique que financier (existence d'un confort).

En général, les professions sont classées en deux catégories : les non dangereuses et les dangereuses.

C'est ainsi qu'aux professions non dangereuses, il est appliqué le tarif normal alors que celles réputées de dangereuses font l'objet de surprimes professionnelles.

L'assureur estime que cette dernière catégorie de profession aggrave sensiblement la situation de l'assuré pour qu'il puisse trouver dans la prime normale la compensation du risque.

A titre d'exemple, le tarif de la SONAR prévoit un taux de surprime de 4 % pour toutes les professions militaires et para-militaires et 2 % pour les pilotes et autres professionnels de l'aviation.

3-) Le sexe :

Les statistiques sont suffisamment claires sur le fait que les femmes vivent plus longtemps que les hommes : leur mortalité est donc inférieure à celle des hommes.

Néanmoins, il convient de voir dans quelle tranche d'âge se situe la cliente ; car cette observation est quelquefois démentie pour certaines tranches d'âge.

Par ailleurs, en principe, la vie d'une femme enceinte ne peut être assurée. Toutefois, pour les proposanttes ayant déjà eu un ou plusieurs accouchements normaux, l'assureur accepte d'accorder sa garantie moyennant une surprime.

4-) L'Etat de santé :

Il est décrit par l'assuré dans le questionnaire, puis confirmé en cas de besoin par l'expertise du médecin agréé.

En effet, cet état peut augmenter la probabilité de décès. Dans ce cas, le risque devient anormal et l'assureur ne peut l'accepter qu'à des conditions spéciales sous peine de fausser les prévisions et ses propres résultats : c'est ce que l'on appelle un risque taré.

Dans le contrat groupe, en raison des difficultés de faire examiner tous les proposants par un médecin agréé d'une part et d'autre part compte-tenu des frais relativement ^{élevés} qui en résultent, les assureurs acceptent de remplacer la visite médicale par le questionnaire médical.

En général, ce dernier comporte quatre types de questions à savoir les renseignements généraux, les renseignements familiaux, ceux personnels et enfin les renseignements spéciaux.

Les renseignements ainsi obtenus sur l'assuré, peuvent déterminer l'assureur à demander : soit un ajournement de l'entrée en vigueur du contrat, soit une surprime. Les réserves de l'assureur peuvent aussi avoir pour cause certaines infirmités des adhérents : aveugle, borgne, jambe ou bras amputé, bossu, sourd... etc.

5-) Autres éléments :

Dans son analyse, l'assureur doit aussi tenir compte des causes diverses pouvant influencer la mortalité des individus : les conditions matérielles de l'existence, l'état matrimonial, le genre de vie, l'alimentation, le milieu social, le climat, l'époque, l'hérédité... etc.

Après ce tour d'horizon sur les bases techniques, du reste non exhaustif, il nous faut envisager le sinistre en assurance groupe décès banque.

§'3-) Le Sinistre dans le contrat groupe :

D'une manière générale, le sinistre est la réalisation de l'évènement ou du risque, ce qui entraîne l'exécution de l'obligation de l'assureur. En assurance groupe, c'est le décès de l'assuré dans la période de garantie qui constitue le sinistre.

D'où après avoir étudié la déclaration de sinistre, nous envisagerons ensuite son règlement.

1-) L'obligation de déclaration :

Généralement, la police n'impose aucun délai précis pour la déclaration du sinistre, le délai de 5 jours de l'art. 15, Loi de 1930 n'étant pas applicable à l'assurance sur la vie. Mais il est seulement demandé aux intéressés de prévenir l'assureur dès que possible.

Si dans les assurances en cas de vie, le bénéficiaire, le plus souvent, est l'assuré-souscripteur lui-même ; dans les assurances en de décès, celui-ci est un tiers.

Dans le contrat groupe, ce tiers bénéficiaire désigné par l'adhérent dans la police se trouve être une personne morale, en l'occurrence la banque. Il revient donc à celle-ci de faire la déclaration de sinistre en vue de pouvoir bénéficier de l'indemnité d'assurance.

Le règlement de sinistre se fait donc entre deux personnes morales, l'assureur et la banque. Ici, l'individu a donc un rôle purement passif. Mais sur quelle preuve règle-t-on le sinistre ?

2-) Le règlement de sinistre :

Le règlement des sommes dues, en cas de décès de l'assuré, est subordonné à la présentation par la banque des pièces suivantes : (48)

- une fiche d'état civil portant la mention décès,
- un certificat médical constatant le genre de maladie ou d'accident auquel a succombé l'assuré,
- un certificat établi par elle-même, précisant le montant des sommes restant dues d'après le tableau d'amortissement.

(48) cf. art. IX, des Conditions Générales de la police SONAR.

De toutes ces pièces, c'est le certificat médical qui pose souvent des problèmes quant à son obtention. En effet, il arrive que le médecin se cache derrière le secret professionnel pour refuser d'indiquer la cause du décès. A vrai dire, le renseignement qui lui est demandé ne constitue une enquête en vue de discuter éventuellement du paiement de l'indemnité ; mais ^{cette} pièce sert de conviction en même temps qu'elle constitue un outil statistique pour l'élaboration des tarifs de l'assureur.

En définitive, c'est au vu de toutes ces pièces que l'assureur pourra procéder au paiement du sinistre à la banque.

Après avoir examiné les aspects techniques de cette branche, il nous faut à présent cerner les avantages et inconvénients qui se dégagent de sa souscription.

SECTION 2 : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE

Ceux-ci varient selon qu'il s'agit de l'assureur ou de l'assuré.

§'1-) Les avantages pour les deux parties :

Ils sont d'ordre moral, financier, économique... etc.

Nous allons envisager successivement le point de vue des deux parties.

1-) Au niveau de l'assuré :

L'assurance groupe peut répondre de plusieurs manières aux intérêts de ce dernier. Nous nous bornerons aux avantages essentiels.

En premier lieu, celle-ci lui permet d'obtenir le crédit et de ce fait, de pouvoir satisfaire ses besoins, car le plus souvent, la banque subordonne l'octroi du prêt à la souscription de cette garantie.

D'autre part, l'assuré ne peut nier la valeur morale de cette assurance en ce qu'elle constitue un acte de prévoyance lui donnant ainsi conscience de ses responsabilités et lui permettant d'accroître son indépendance et sa liberté.

Par ailleurs, en limitant l'admission au bénéfice de l'assurance et en exigeant qu'il soit répondu à un Q.M. sur la santé et les mœurs, l'assureur contribue à attirer l'attention des emprunteurs sur l'importance d'une bonne santé et d'habitudes de vie saines. En outre, les examens médicaux parfois exigés des assurés permettent souvent de découvrir des problèmes de santé. (49)

Enfin, un des avantages et non des moindres de cette assurance est la simplicité de la procédure d'affiliation par rapport à celle des assurances individuelles. En effet, l'acceptation des risques par l'assureur est relativement souple selon le montant du prêt, et l'âge de l'intéressé à l'adhésion du groupe.

Sur le plan du coût, les membres bénéficient d'une couverture hautement efficace à un prix réduit. En effet, les primes sont à la portée des membres et cela peut s'expliquer par la définition même de l'assurance groupe qui évoque des notions de collectivité et d'homogénéité.

Du reste, quels sont les avantages que celle-ci procure à l'assureur ?

2-) Au niveau de l'assureur :

Une des explications de l'expansion remarquable de l'assurance groupe en général ces dernières années dans les pays développés et dans une certaine mesure dans les pays

(49) Document CNUCED, op. cit, p. 4.

du Tiers-Monde, est sans doute leurs avantages sur le plan de la gestion.

En effet, cette assurance bénéficie d'une réduction des frais de gestion et de distribution des contrats. L'émission de ces derniers se réduit à une seule police globale complétée par des bulletins individuels d'adhésion. Ce qui permet, avec le renouvellement automatique de celles-ci sans autres formalités supplémentaires, de faire des économies importantes de frais d'administration.

En outre, les formalités médicales préalables à l'acceptation des risques sont beaucoup plus souples et donc moins onéreuses pour l'assureur.

De même, le recouvrement des primes ne pose pas d'énormes difficultés du fait de leur domiciliation bancaire.

Par ailleurs, cette branche présente une structure commerciale réduite et peu de salariés. Les frais de distribution sont ainsi amoindris. Ainsi, les frais des opérations administratives et commerciales sont, en définitive, inférieurs à ceux des assurances individuelles.

Enfin, du point de vue des encaissements, cette branche procure à l'assureur des bénéfices limités, certes, mais en revanche, c'est un portefeuille qui se revalorise automatiquement en période de dépréciation monétaire, les primes étant calculées sur les salaires. (50)

Si l'assurance groupe a tant d'avantages pour les deux parties, cela ne signifie pas pour autant qu'elle n'a pas d'inconvénients.

§ 2-) Les inconvénients pour les deux parties :

Nous les étudierons également sous le double angle de l'assureur et de l'assuré.

(50) cf. Y. Lambert-Faivre, op.cit. p. 558.

1-) Pour l'assuré :

A quelques nuances près, les inconvénients sont les mêmes que ceux de l'assurance temporaire décès.

Ainsi, au plan fiscal, les primes de cette branche ne sont pas déductibles comme c'est le cas dans plusieurs formules d'assurances en cas de vie.

D'autre part, il s'agit d'une assurance à fonds perdus, car sur le plan du mode de gestion technique, cette branche obéit au système de la répartition plutôt qu'à celui de la capitalisation. La conséquence qui en découle est que cette assurance n'intéresse que les demandeurs de prêts et reste inconnu du grand public.

En effet, un assuré admet très bien que son assureur incendie ne lui rembourse rien si sa maison n'a pas brûlé, mais ne conçoit pas l'assurance à fonds perdus en matière des opérations sur la vie.

Enfin, du fait de l'inexistence ou du moins de la faiblesse de la provision mathématique en assurance groupe décès banque, celle-ci n'a donc ni valeur de réduction ni ni valeur de rachat.

Quels peuvent être les inconvénients pour l'assureur ?

2-) Du point de vue de l'assureur :

Pour ce dernier, ceux-ci sont principalement financiers. En effet, les marges bénéficiaires et les provisions nécessaires sont généralement réduites, ce qui restreint la faculté d'augmenter les actifs et de disposer d'excédents financiers à investir (51). En d'autres termes, comme nous l'avons déjà vu, cette branche procure peu de bénéfices.

(51) Document CNUCED, op. cit. p. 10.

Par ailleurs, un autre inconvénient, d'ordre pratique voire administratif cette fois-ci, est que cette branche d'assurance met en présence, trois personnes : l'assureur, la banque et l'adhérent ; ce qui ne manque pas de poser souvent des problèmes de coordination.

Ceux-ci sont aggravés après la survenance d'un sinistre (décès) par l'entrée en scène de la famille du de cujus et du médecin devant établir le certificat de genre de mort.

Au terme de ce premier chapitre de la deuxième partie de cette étude, il convient de retenir, au regard des caractéristiques techniques de cette branche décrites ci-dessus, qu'il s'agit d'un portefeuille fragile voire névralgique ; ce qui signifie qu'il doit faire l'objet d'une surveillance rigoureuse sur un marché concurrentiel (comme c'est le cas du marché Burkinabé de l'assurance qui est en fait un duopole).

Avant de clore cette partie, il nous faut au préalable analyser les avantages de cette branche sur un plan beaucoup plus général c'est-à-dire au niveau social et économique.

C'est ce à quoi nous allons nous y consacrer dans le chapitre 2 qui suit.

CHAPITRE 2 : LA FONCTION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE
DE L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE

La mission essentielle de l'assurance est certainement d'apporter aux hommes cette sécurité dont ils ont besoin, en les protégeant contre les risques du hasard qui les menacent aussi bien dans leur personne que dans leurs biens.

Mais de nos jours, force est de constater qu'en plus de cette fonction traditionnelle, celle-ci doit jouer aussi un rôle important dans la vie économique et sociale.

De ce fait, l'assurance en général et l'assurance vie en particulier est devenue en quelque sorte un rouage de la machine économique qui tournerait plus difficilement sans son intervention.

En effet, l'assurance vie offre à la nation, un éventail d'avantages inestimables, notamment en matière de prévoyance, d'épargne, de crédit et de retraite.

Sur le plan social, l'assurance vie et en particulier la formule du groupe décès banque est un facteur de sécurité, donc de protection parce qu'elle garantit la réparation et favorise la création.

La question qui se pose est celle de savoir comment ce contrat remplit-il ses nouvelles fonctions à lui assignées.

C'est à cette interrogation que nous allons tenter de répondre dans la mesure du possible tout au long de ce chapitre.

Ainsi, après avoir rendu compte de son rôle social tant au niveau de la banque qu'à celui de la famille de l'assuré, nous envisagerons en second lieu son impact sur le plan économique et financier.

Section 1 : L'assurance groupe décès banque :
moyen de paix sociale

Il s'agit ici d'examiner cette branche d'assurance en tant que facteur pouvant contribuer à la réalisation de la stabilité sociale.

En effet, sur le plan social, elle protège aussi bien les banques que les familles contre d'une part l'impossibilité de recouvrer la totalité du prêt, en cas de décès d'un quelconque emprunteur et d'autre part contre les conséquences fâcheuses de non-remboursement de prêt, à la disparition du chef de famille emprunteur.

§'1-) La protection de la famille de l'assuré :

Celui-ci et sa famille semblent être les premiers intéressés à la souscription d'une assurance groupe décès banque puisqu'il s'agit d'apporter la sécurité et parfois même la survie économique de cette cellule sociale et économique de base qu'est la famille.

En effet, de nos jours, le crédit bancaire est une nécessité pour tous ceux qui veulent évoluer : fonctionnaires, commerçants, ouvriers... etc, rares sont ceux qui ne soient endettés, de quelque façon que ce soit. En témoigne l'expansion actuelle du crédit à la consommation surtout dans les villes Africaines. Ceci est significatif de l'évolution économique et des modifications du comportement des citadins ; car l'abondance des produits d'importation, l'effet d'imitation créant sans cesse des besoins nouveaux et croissants, l'aspiration légitime des populations Africaines à mieux vivre, incitent les consommateurs à acquérir le plus rapidement et le plus largement possible des biens dont la possession est considérée non seulement comme une source de confort, mais également comme le signe d'un niveau social. (belles villas, voitures, réfrigérateurs, machines à laver...).

Mais il arrive que des gens quoique honnêtes, et bien intentionnés, par suite d'un décès, ne puissent régler leur dette. C'est pourquoi, les assureurs ont mis en place cette forme d'assurance qui permet ainsi au banquier de rentrer dans ses fonds sans être pour autant obligé de réclamer des sommes parfois considérables à une veuve ou à des orphelins qui d'ailleurs, ne pourraient y faire face. De plus, grâce à elle, "les morts sont propres". Ainsi, par cette fonction réparatrice, cette assurance joue un rôle indéniable dans l'intérêt de la famille du de cujus, car elle lui permet de conserver l'équilibre de son patrimoine (issu de la succession) et même de sauvegarder, par delà, des intérêts extra-patrimoniaux tels l'honneur et la dignité.

De ce qui précède, les pouvoirs publics ont tout intérêt à inciter et promouvoir cette forme d'assurance en ce qu'elle concourt à la réalisation de la paix et de la sécurité des populations.

Mais la banque trouve aussi son intérêt à la souscription de ce contrat groupe.

§'2) La protection du patrimoine du banquier:

Les avantages essentiels de l'existence d'un tel contrat pour le banquier sont de deux ordres : psychologique et économique.

En ce qui concerne le premier, il y a lieu de noter que l'assurance groupe décès banque dispense les institutions financières de poursuivre soit le conjoint survivant ou l'orphelin en cas de décès de l'emprunteur soit ce dernier lui-même, lorsque ses ressources sont entamées par une incapacité de travail ou une période de chômage. Ce qui représente aussi une économie non négligeable des frais de poursuite.

Quant à l'avantage d'ordre économique, il a trait à la politique de recrutement de ces organismes. En effet, en l'absence de cette assurance, un certain nombre de personnes

devraient être recrutées pour renforcer les services contentieux de ces institutions, eu égard aux nombreux litiges qui en résulteraient. Là aussi, elles réalisent des gains en frais de personnel du fait du transfert du risque à l'assureur.

En définitive, l'assurance permet aux banques d'utiliser rationnellement leur trésorerie et la mise en place d'une politique rigoureuse du crédit.

Par ailleurs sur le plan économique et financier, on peut relever que le contrat groupe décès banque permet d'entreprendre, favorise le crédit et accroît l'investissement.

SECTION 2 : LA STIMULATION DE LA FONCTION DE DISTRIBUTION DU CRÉDIT

Depuis quelques années, il y a une prise de conscience de plus en plus grandissante du rôle de l'assurance en général et de l'assurance vie en particulier au Burkina. En effet, les institutions financières sont convaincues de l'importance de l'assurance vie et exigent de plus en plus de leurs clients la souscription des garanties décès.

En outre, le Centre de Gestion des Cités (CEGECI) souhaite voir leurs locataires (location-vente sur 10 à 20 ans) se garantir en vie dans le cadre du vaste programme de logement entrepris par le gouvernement (52).

De même, la timide relance des activités économiques (car crise oblige) entreprise par l'Etat Burkinabé est un atout pour le développement de l'assurance vie en général et l'assurance des crédits bancaires en particulier. Car, cette relance aura des effets d'entraînement au niveau de l'assurance groupe décès banque en ce sens que les opérateurs économiques, face à la nécessité d'emprunt sont obligés par les banques de souscrire.

(52) Il convient de souligner que le CEGECI est un établissement public à caractère administratif. Il a été créé en 1987 et sa mission est de gérer les cités déjà construites sur financement public.

Telles sont les perspectives de l'assurance-vie au Burkina Faso.

Ainsi, après avoir étudié dans un premier temps cette branche d'assurance en tant que moyen de crédit, nous aborderons ensuite sa fonction d'investissement.

§'1-) L'assurance groupe décès banque :
moyen de crédit et d'action :

Nous n'insisterons jamais assez sur l'importance du crédit dans l'économie contemporaine, car un adage ne dit-il pas que celui-ci est l'âme du commerce. En effet, crédit et commerce sont deux institutions intimement liées de sorte que l'une ne va pas sans l'autre. D'où, l'assurance, en favorisant le crédit, incite du même coup le développement du commerce et dans une certaine mesure, favorise l'éclosion d'un grand nombre d'activités. C'est ainsi par exemple que la liberté d'entreprise peut trouver dans l'assurance un moyen de réalisation plus complète. Pour illustrer notre propos, supposons qu'un entrepreneur désire mettre en oeuvre une idée innovatrice ; il ne possède pas les capitaux nécessaires, il peut recourir à l'assurance groupe en vue d'obtenir un emprunt correspondant à ses besoins en capital ; ce qui pourra lui permettre de passer à la réalisation effective de son projet. Dans ce cas, la banque, n'a plus à prendre en considération le crédit personnel de l'emprunteur mais celui de l'assureur qui le couvre, et en cas de décès, devra lui rembourser le montant/^{du} solde restant dû. De cette façon, l'assureur et le banquier agissent en liaison, chacun dans sa propre fonction : celui-ci en vendant du crédit, celui-là en organisant, selon ses techniques, la mutualisation des risques. Cette répartition des tâches entre les institutions financières a pour effet de mettre au service du crédit les instruments de financement des pertes dont disposer l'assurance (53).

En somme, les deux parties (l'assureur et le banquier) ne sont pas seulement des commerçants qui cherchent à tirer meilleur profit d'une affaire, ce sont des associés dont les intérêts sont liés. Leurs relations doivent donc être marquées

(53) Michel Dangibeaud, op. cit, p. 294.

par la loyauté et la confiance à l'instar des relations entre un cédant et son réassureur. Si l'assurance groupe peut favoriser une amélioration des conditions de crédit faites aux emprunteurs, il n'en demeure pas moins qu'elle peut aussi servir à accroître les investissements.

§'2-) L'assurance groupe décès banque, comme moyen d'accroître l'investissement :

Elle exerce un impact socio-économique considérable dans les pays où elle existe. En effet, cette branche permet aux banques de mettre à la disposition de leurs clients d'importantes sommes d'argent sous forme de crédit à court, moyen ou long terme.

Ces sommes sont investies dans divers projets économiques ou sociaux ; ce qui permet d'améliorer le niveau de vie, de créer de nouveaux emplois et en définitive, de créer une meilleure base économique et de promouvoir le développement du pays.

La croissance économique qui en résulte s'accompagne de l'installation de nouvelles unités de production.

L'industrialisation et l'urbanisation favoriseront un accroissement des besoins de protection sociale des ouvriers et des cadres, d'où une large clientèle pour la diffusion des contrats d'assurance groupe couverture complémentaire de prévoyance et retraite des salariés.

Par ailleurs, l'accroissement des revenus résultant de la croissance économique stimulera le développement de l'assurance vie individuelle d'autant plus que l'assurance groupe aura eu l'énorme avantage de sensibiliser les populations à la notion de l'assurance des personnes. L'assurance vie individuelle fondée sur l'épargne des particuliers procure à l'assureur-vie l'avantage de disposer d'une grande masse de fonds à investir (sous la forme des provisions mathématiques).

Le cycle d'investissement recommence et ainsi de suite.

En conclusion, en même temps qu'elle est un moyen pour accroître l'investissement, l'assurance groupe en général et l'assurance groupe décès banque en particulier, peut favoriser à long terme la promotion de l'assurance vie individuelle.

Nous voici au terme de notre étude mais auparavant il nous faut conclure.

CONCLUSION GENERALE

Au regard de tout ce qui a été dit jusque-là, notre conclusion tiendra en un certain nombre de propositions ou suggestions en vue de l'amélioration ou de l'adaptation de l'assurance groupe décès banque aux besoins de sa clientèle Burkinabé.

Primo, comme nous venons de le voir, l'assurance groupe peut être un facteur de développement des assurances individuelles. En effet, grâce à cette branche, l'assurance dispose d'une série de renseignements sur les demandeurs de crédits bancaires par l'intermédiaire du fichier des adhérents. Parmi ces renseignements, on peut citer par exemple les salaires (connus à partir du montant du crédit accordé), la situation familiale, l'état de santé, l'âge, la profession... etc.

A partir de ceux-ci, l'assureur peut mener une étude sur ce segment de la clientèle en vue de proposer à certains adhérents des garanties individuelles telles que la retraite complémentaire, le contrat mixte, la vie entière... etc.

C'est une opportunité offerte à l'assureur qui doit l'exploiter judicieusement.

Secundo, étant donné que l'Agriculture est le secteur prioritaire par excellence de l'économie Burkinabé ; et compte-tenu de la faiblesse des crédits alloués à ce secteur par le système bancaire, il serait souhaitable, à notre avis, que les assureurs proposent des contrats groupe aux agriculteurs regroupés dans les coopératives ou groupements villageois par l'intermédiaire des banques de développement Agricoles telles la CNCA au Burkina Faso. Ainsi, les paysans pourront accéder au crédit, ce qui leur permettra d'accroître leurs productions.

D'une manière générale, l'assurance groupe est promise à un bel avenir car elle sera appelée à jouer un grand rôle au B.F. qui n'est qu'au démarrage économique.

Enfin, au terme de nos recherches et réflexions, nous arrivons à comprendre l'assurance groupe décès banque comme un moyen de crédit. Tout au long de cette étude, nous avons pu envisager cette branche d'assurance à travers ses divers mécanismes juridiques, techniques, économiques et financiers. Ce n'est là, sans doute, que la coopération, la complémentarité voire la concurrence entre les banques et les Assureurs (le phénomène de la bancassurance) mériterait des recherches plus approfondies.

L'ampleur d'un tel travail dépasse les moyens d'un étudiant que nous sommes surtout quant les sources d'information (tant au niveau des banques qu'à celui des Assurances) font défaut et que le temps imparti à la recherche est très insuffisant.

Nous nous sommes limités donc, dans cette étude, à la recherche des jalons. Certains seront sans doute contestés et ce n'est pas sans un certain septicisme d'ailleurs que nous les avons posés. Notre voeu le plus cher est que la discussion ouvre la voie à un approfondissement des idées développées et à un enrichissement de la connaissance de l'Assurance.

A ce propos, Jean Fourastié a pu écrire ceci :

"... C'est toujours la naissance d'une hypothèse valable qui est à l'origine du progrès scientifique, et il me semble que cette hypothèse peut naître aisément, du moins dans certains cas, à partir d'interrogations très générales sur l'ignorance et l'erreur qu'à partir de la critique classique du savoir déjà acquis" (54).

(54) Cité par Gérard Valin, in Gestion des Entreprises d'Assurances, Dunod, Paris, 1983, p. 110.

A N N E X E S

(I, II, III ET IV)

STATISTIQUES DE SCA/DGI

I -/ EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE
L'ASSURANCE-VIE A LA SONAR

Période : 1981 - 1988 (Primes émises)

Exercices Branches d'as- surances	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Grande branche	69 671 608	81 807 310	90 938 255	97 895 013	128 511 674	130 739 653	143 996 481	183 254 466
Groupe Décès Banque	34 065 720	39 868 483	40 778 353	33 274 925	23 681 607	20 182 120	34 378 312	59 702 690
Groupe des Personnels	-	-	-	-	-	-	-	11 071 006
Retraite volontaire	-	-	-	-	-	-	-	3 337 845
Total	103 737 328	121 675 793	131 716 608	131 169 938	152 193 291	150 921 773	178 374 793	257 336 007

II- / EVOLUTION DES PRESTATIONS (sinistres)
EN ASSURANCE-VIE A LA SONAR

Période : 1981 - 88

Sources : Rapports annuels du Service de Contrôle
des Assurances du Burkina Faso

Exercices Catégories de pres- tations	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Capitaux échus et réglés	-	1 464 450	715 900	1 446 910	71 100	1 592 500	-	1 200 000
Rachats	-	1 689 388	473 955	14 663 883	39 715 475	39 579 290	1 007 700	147 467 455
Sinistres réglés	-	12 335 000	44 769 043	1 592 429	6 542 430	64 300	-	-
Total	26 669 380	15 488 838	45 958 888	17 703 222	10 329 005	41 236 090	-	148 667 455

III-/
EVOLUTION DE L'EQUILIBRE TECHNIQUE DE LA BRANCHE
GROUPE DECES BANQUE DE LA SONAR (1981 - 1986)

Sources : Rapports annuels du SCA du Burkina

EXERCICES	SINISTRES PAYES (1)	CHARGEMENT (2) (Frais de gestion)	PRIMES EMISES (3)	SOLDE DE TRESORERIE (3) - (1) - (2)
1981	19 750 000	5 930 451	34 065 720	8 385 269
1982	12 335 000	11 907 047	39 868 483	15 626 434
1983	0	9 213 791	40 778 353	31 564 562
1984	718 329	5 043 237	40 496 260	34 734 694
1985	1 542 430	1 613 531	23 681 607	20 525 646
1986	3 509 251	1 692 928	20 182 120	14 979 941

IV- / EVOLUTION DU COMPTE D'EXPLOITATION GENERALE (CEG)
DE LA BRANCHE GROUPE DECES BANQUE DE LA SONAR (1981 - 86)

Source : Rapports annuels du S C A du Burkina.

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
(1) Primes acquises :	34 065 720	39 868 483	40 778 353	40 496 260	23 681 607	20 182 120
(2) Revenus financiers :	1 949 393	1 198 290	5 830 169	11 277 548	2 810 099	4 892 456
(3) Sinistre à charge :	44 712 002	14 035 520	2 547 638	2 226 634	14 443 777	3 190 262
(4) Commissions :	-	-	-	-	-	-
(5) Frais généraux :	5 930 451	11 035 520	9 213 793	5 043 237	1 613 531	1 692 928
(6) Résultat brut de réassurance :	14 627 340	15 124 204	34 847 093	44 503 937	10 434 398	20 191 386
= (1)+(2)-(3)-(4)-(5)						
(7) Part des réassureurs dans les charges :	42 216 044	14 580 007	4 078 047	5 890 858	- 2 893 211	9 597 574
(8) Primes acquises aux réassureurs :	24 095 197	16 287 007	27 663 971	- 26 954 447	- 17 026 890	3 155 839
(9) Solde de cession :	18 120 847	1 707 000	-21 585 924	-21 063 589	-20 026 890	6 441 735
= (7) - (8)						
(10) Solde net :	-3 493 507	+13 417 204	+13 261 169	+23 440 348	- 9 592 492	+13 749 651
= (6) - (9)						

BIBLIOGRAPHIE :
=====

I-/ Ouvrages généraux :
=====

- Maurice Picard et André Besson, Les Assurances terrestres en Droit Français, tome 1, Le contrat d'Assurance, LGDJ, 5e éd. Paris, 1976
- Yvonne Lambert-Faivre, Droit des Assurances, Précis Dalloz, 5e et 6e éd. Paris, 1985 et 1988
- André Jeanjean, J'achète, je vends l'Assurance, Argus, Paris 1986
- Christian Villars, Le Manuel de l'Inspecteur et de l'Agent, (assurances sur la vie), Argus, Paris, 1971.
- Brière de l'Isle G., Droit des Assurances, PUF, Thémis Paris, 1973
- Roger Bout, Droit des Assurances, PUF, Que-sais-je.?, Paris, 1981
- Collection ENAS de Paris, L'Assurance (théorie, pratique, Comptabilité), Tome 2, 4e édition, 1970
- Michel Dangibeaud, L'assurance et la croissance économique, Argus, Paris, 1964
- Gérard Valin, Gestion des entreprises d'assurances, Dunod, Paris, 1983
- André Rosa, Connaître, comprendre et organiser les assurances de l'entreprise, 1ère éd. Jean Delmas et Cie, Paris, 1973.
- René Dessal, Demain l'assurance, Argus, Paris, 1976.
- Boris Starck, Droit Civil, Obligations, Librairies Techniques, Paris, 1972
- Alex Weil, Droit Civil, les Obligations, Précis Dalloz, Paris, 1971
- Jean Marchal, Monnaie et crédit : le système financier et bancaire Français, Tome 2, CUJAS, 6e éd. Paris, 1980

- Georges Dupetit Dutaillis, La Banque et le Crédit, LGDJ, Paris, 1965
- Philippe Malinvaud, Les mécanismes juridiques des relations économiques (Droit des obligations), Librairies Techniques, 4e  d. Paris, 1985
- Collection ITB (Jacques Masson), Pratique des Techniques bancaires, 3e  d., Paris, 1987
- CIFPB-Afrique, Technique Bancaire, Tome 2, Paris.
- Ndjokou Madjeli Mapeta, Eléments de Droit bancaire Camerounais,  dition SOPECAM, Yaoundé, 1978

II-/ Ouvrages spécialisés, Monographies, Thèses et Mémoires :

- Daniel Cissé, Le crédit dans l'Economie Africaine : essai d'analyse du crédit bancaire et ses enseignements, Thèse de Doctorat  s Sciences  conomiques, Université de Paris, Panthéon-Sorbonne, 1973.
- Jacques Brière, Comprendre l'Assurance-Vie,  d. S curitas, Argus, Paris, 1988
- Zoungrana Adama, La Promotion de l'Assurance-vie au Burkina Faso : Perspectives de développement, Mémoire de D.E.S.A., IIA, 7e Promotion 1984-86
- Diarra Bakary, L' pargne de l'Assurance-Vie, un moyen de Promotion économique dans un pays en voie de développement, Mémoire de D.E.S.A., IIA, 6e Promotion, 1982-84
- Soulama Robert Rapport de stage effectué à la Foncivolta, I.I.A., 5e Promotion, 1980-82

III-/ Articles, Notes, Textes, Documents et Publications officielles :

- Code des Assurances (France), 6e édition, Argus, Paris, 1983

- Ouattara Karim et Sawadogo F. Michel, Répertoire des textes principaux applicables au Droit des Affaires, Grande Imprimerie Voltaïque (Ouagadougou), Tome 1, 1983 notamment en ce qui concerne la loi du 13/07/1930 et l'ordonnance n° 75-39/PRES du 04/07/1975
- CNUCED/TD/B/C³/177, Septembre 1982
- BIT, Statistiques Sociales du Burkina du 27/04/1984
- Direction Générale des Impôts/Service de Contrôle des Assurances du Burkina, Rapports d'activités annuels, exercices 1981 à 1986.
- Revue Assurances Française, n° 448 et 449, Février-Mars 1983 (James Landel, "Les mécanismes juridiques de l'assurance de groupe")
- Revue I I A : - n° 2, Janvier 1976
- n° 5, Juillet 1977
- n° 12-13, Mars-Juillet 1985
- Revue "ASSUR-INFO" (Sénégal), n° 10 et **11** 1989
- Jeune Afrique Economie (JAE) : - n° 120, Juin 1989
- n° 121, Juillet 1989
- n° 130, Avril 1990
- Magazine "Construire l'Afrique", n° 11, Février-Mars 1990

IV-/ Jurisprudence (Française) :

- Cour d'Appel (CA), Angers, 05/12/1978, RGAT, 1979, p. 359
- Cass. 1ère Chambre Civile, 03/04/1973, RGAT, 1974, p. 44
- C.A. Paris, 7e ch. 16/02/1962, RGAT, 1965, P. 218
- C.A. Paris, 7e ch. 05/06/1980, RGAT, 1982, P. 215

- Cass, 23/06/1964, RGAT, 1965, p. 216
- Cass, 11/12/1961, RGAT, 1962, P. 521
- TGI, Lille, 08/02/1961, confirmé par la CA,
Douai, 05/10/62, RGAT, 1963, p. 482
- CA, Paris, 1ère chambre, 25/02/1981, RGAT, 1981, p. 522
- Cass, 1ère ch., 29/11/1977, RGAT, 1978, p. 378
- Cass, 1ère ch., 03/02/1982, RGAT, 1982, p. 64... etc.

ND : Cette liste de cas jurispruden-
tiels n'est pas exhaustive.

TABLE DES MATIERES

	<u>Pages</u>
Avant-Propos	1
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	4
<u>1ÈRE PARTIE : LA STIPULATION POUR AUTRUI, AXE DES</u> <u>MÉCANISMES DE L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE</u>	15
<u>CHAPITRE 1 : L'ENVIRONNEMENT FINANCIER ET BANCAIRE BURKINABÉ</u>	18
<u>SECTION 1 : LE SYSTÈME BANCAIRE BURKINABÉ</u>	19
§1) L'Organisation des banques	19
1) Les banques	19
2) Les Etablissements financiers	21
§2) La réglementation relative à la gestion.....	22
1) Le ratio de liquidité	22
2) Le ratio des fonds propres	23
3) Le ratio de la division des risques	23
<u>SECTION 2 : LES BANQUES ET LE CRÉDIT</u>	24
§1) Le Crédit	24
1) Les crédits à court terme	24
2) Les crédits à moyen terme	25
3) Les crédits à long terme	25
§2) La liaison banque-crédit	25
§3) Les garanties classiques du crédit bancaire ..	27
1) Les sûretés réelles	27
2) Les sûretés personnelles	28
3) Limite des garanties classiques	29
<u>CHAPITRE 2 : LE MÉCANISME JURIDIQUE DE L'ASSURANCE GROUPE</u> <u>DÉCÈS BANQUE : LA STIPULATION POUR AUTRUI</u> ...	32
<u>SECTION 1 : LE FONDEMENT JURIDIQUE DE LA STIPULATION</u> <u>POUR AUTRUI</u>	33
§1) L'intérêt des parties	34
§1) Analyse juridique des parties au contrat	36

SECTION 2 :	LES EFFETS JURIDIQUES DE LA STIPULATION POUR AUTRUI	38
§1)	Dans les rapports de la banque et l'assureur	39
§2)	Dans les rapports entre la banque et l'assuré-adhérent	40
1)	Le paiement de la prime	41
2)	L'obligation d'information et de conseil ..	41
§3)	Dans les rapports entre l'assureur et l'assuré-adhérent	43
1)	L'acceptation de l'assuré-adhérent	44
2)	L'acceptation de l'assureur	45
a)	L'irrévocabilité de la stipulation	45
b)	Opposabilité des exceptions à l'assuré	46
CONCLUSION DE LA 1ÈRE PARTIE		48

2È PARTIE :	L'IMPACT SOCIO-ÉCONOMIQUE DE L'ASSURANCE	
=====	=====	
	GROUPE DÉCÈS BANQUE	49
=====	=====	

CHAPITRE 1 :	LES ASPECTS TECHNIQUES DE L'ASSURANCE	
	GROUPE DÉCÈS BANQUE	52

SECTION 1 :	LES ÉLÉMENTS FONDAMENTAUX DU CONTRAT	54
§1)	La Souscription	54
1)	L'objet du contrat	54
2)	Les garanties accordées	55
3)	Les conditions de souscription	56
§2)	Les éléments de tarification : les critères de sélection	57
1)	L'âge	58
2)	La profession	58
3)	Le sexe	59
4)	L'état de santé	59
5)	Autres éléments	60

§3)	Le Sinistre dans le contrat groupe	60
1)	L'obligation de déclaration	61
2)	Le règlement de sinistre	61
 <u>SECTION 2 : AVANTAGES ET INCONVÉNIENTS DE L'ASSURANCE</u>		
	<u>GROUPE DÉCÈS BANQUE</u>	62
§ 1)	Les avantages pour les deux parties	62
1)	Au niveau de l'assuré	62
2)	Au niveau de l'assureur	63
§ 2)	Les inconvénients pour les deux parties	64
1)	Pour l'assuré	65
2)	Du point de vue de l'assureur	65
 <u>CHAPITRE 2 : LA FONCTION ÉCONOMIQUE ET SOCIALE ET L'ASSU-</u>		
	<u>RANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE</u>	67
 <u>SECTION 1 : L'ASSURANCE GROUPE DÉCÈS BANQUE : MOYEN DE</u>		
	<u>PAIX SOCIALE</u>	68
§ 1)	La protection de la famille de l'assuré	68
§ 2)	La protection du patrimoine du banquier	69
 <u>SECTION 2 : LA STIMULATION DE LA FONCTION DE CRÉDIT</u>		
§ 1)	L'assurance groupe décès banque : moyen de crédit et d'action	71
§ 2)	L'assurance groupe décès banque, comme moyen d'accroître l'investissement	72
 <u>CONCLUSION DE LA 2E PARTIE</u>		
<u>CONCLUSION GENERALE</u>		
<u>=====</u>		
Annexes-Statistiques		76
Bibliographie		81

