

# CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES

D'ASSURANCES (CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP 1575 – TEL (237) 22 20 71 52 – FAX (237) 22 20 71 52

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

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

Yaoundé / Cameroun



## RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

En vue de l'obtention du diplôme de :  
**Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurance**  
(MST – A)

**Thème :**

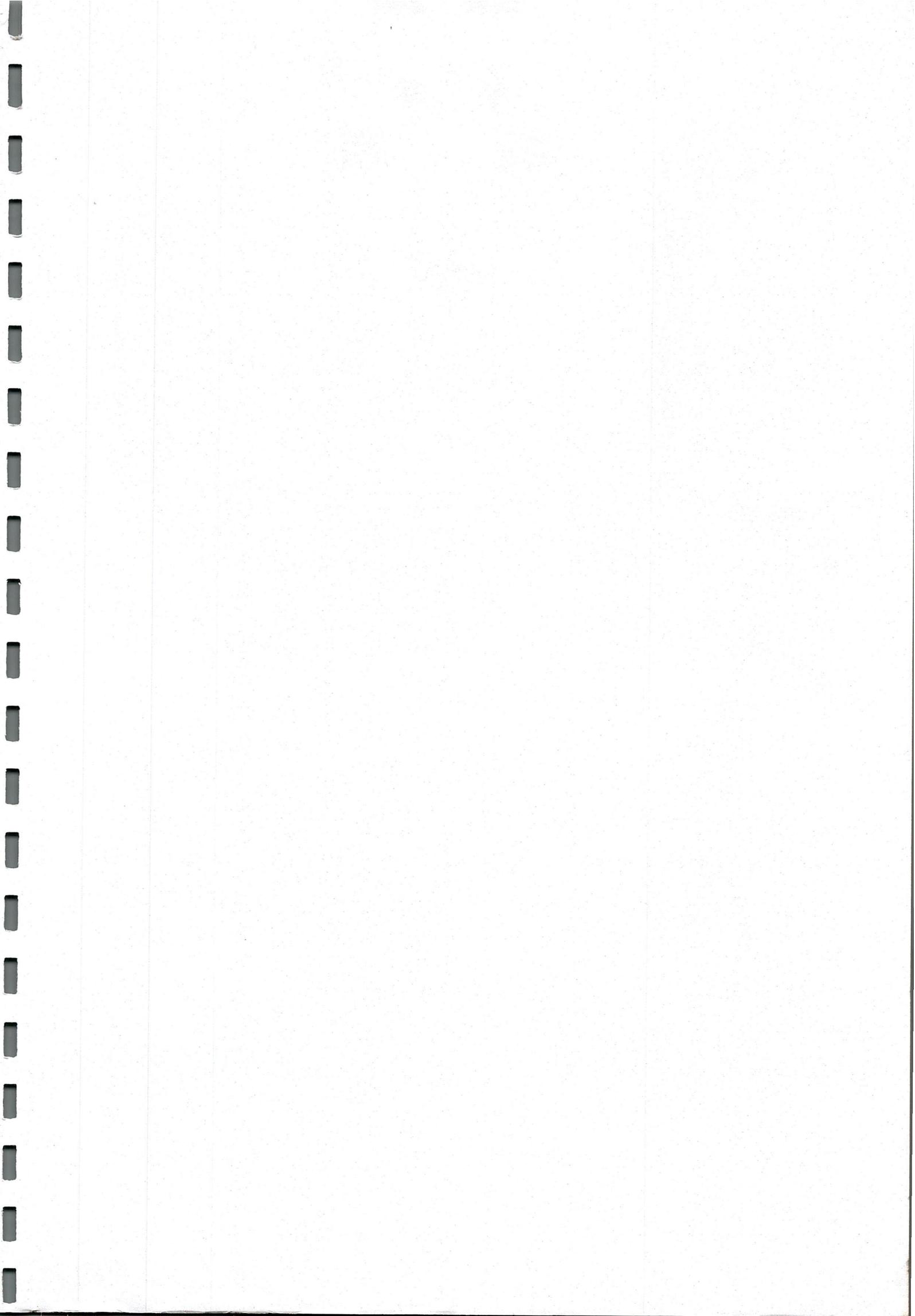
# **L'ASSURANCE DES PRÊTS CONSENTIS PAR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE**

9<sup>ème</sup> Promotion : 2008 – 2010

**Présenté et soutenu par :**  
OUEDRAOGO Irmèya Ismaël

**Sous la Direction de :**  
Madame BATIENON NEBIEMpo Marie  
Directrice Technique de l'UAB-Vie

Novembre 2010



## SOMMAIRE

SOMMAIRE .....	II
DEDICACE.....	III
REMERCIEMENTS .....	IV
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	VI
LISTE DES GRAPHIQUES.....	VII
RESUME .....	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCTION GENERALE .....	1
PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DES DIFFERENTS SERVICES DE L'UAB VIE .....	1
CHAPITRE I : STRUCTURES ET FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE.....	2
Présentation générale .....	2
Section 1 : La Direction Générale.....	3
Section 2 : La Direction Administrative et Financière .....	4
Section 3 : La Direction Commerciale.....	6
Section 4 : La Direction Technique .....	8
CHAPITRE II : LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES AU SEIN DE L'UAB-VIE .....	13
Section 1 : les contrats d'épargne et de capitalisation .....	14
Section 2 : Les contrats Temporaire Décès.....	16
Section 3 : Les produits micro-assuranciers Cauri d'Or, une spécificité de l'UAB-Vie .....	17
Section 4 : Les assurances collectives et autres produits nouveaux .....	19
DEUXIEME PARTIE : LA PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE DES PRETS CONSENTIS PAR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE .....	22
CHAPITRE I : DIAGNOSTIC SUR LE SECTEUR DE LA FINANCE AU BURKINA FASO .....	22
Section1 : une hiérarchie.....	22
Section 2 : un taux de bancarisation faible et l'exclusion des classes à faibles revenus.....	23
Section 3 : émergence et déploiement de la microfinance.....	24
CHAPITRE II : LA REALITE DE L'ASSURANCE DES PRETS OCTROYES PAR LES IMF .....	28
Section 1 : la maîtrise du risque de crédit .....	28
Section 2 : Mesure du risque de crédit et les garanties d'assurances de prêts .....	32
Section 3 : nécessité de l'assurance-crédit et recommandations pour sa bonne pratique .....	44
CONCLUSION.....	54
BIBLIOGRAPHIE .....	55

## DEDICACE

Le présent travail est dédié à ma famille  
pour son courage et son indéfectible  
soutien

---

## REMERCIEMENTS

Ce document a été réalisé grâce à l'appui-conseil et surtout la bienveillance de Madame BATIENON NEBIE Mpo Marie, Directrice Technique de l'Union des Assurances du Burkina-Vie (UAB-Vie).

Nous n'aurions pu atteindre ses résultats sans la diligence des travailleurs au niveau de l'Union des Assurances du Burkina Vie et IARDT. C'est pourquoi nous tenons à remercier sincèrement :

Monsieur SORGHO SOUMAÏLA ; Directeur Général de l'UAB-Vie

Monsieur TO Emmanuel ; Directeur Commercial

Monsieur Eric Placide KABORE ; Chef du Service Production,

L'ensemble du personnel du Groupe UAB,

qui par leurs conseils et orientations diverses nous ont permis de mener à terme ce travail.

Nous tenons à témoigner notre reconnaissance à toute la Direction de l'IIA, au personnel et au corps professoral, qui n'ont ménagé aucun effort dans le cadre de notre formation et dont la sollicitude dans la réalisation de notre rapport d'études nous a été d'une utilité avouée.

Enfin nous restons redevables à nos camarades, amis, aînés et connaissances, et tous ceux qui de manière anonyme, de près ou de loin ont contribué à la réalisation de ce travail.

A tous nous disons humblement merci

## SIGLES ET ABBREVIATIONS

AFD	: Agence Française de Développement
AFI	: Autosuffisance Financière
AGR	: Activités Génératrices de Revenus
AOP	: Autosuffisance Opérationnelle
APSAB	: Association Professionnelle des Sociétés d'Assurances du Burkina
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afriques de l'Ouest
BIA	: Bulletin Individuel d'Adhésion
CEMAC	: Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale
CIG	: Contrôle Interne et de Gestion
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
COOPEC	: Coopérative d'Epargne et de Crédit
DAF	: Direction Administrative et Financière
DDE	: Dégâts Des Eaux
DG	: Direction Générale
DGTCP	: Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique
DID	: Développement International Desjardins
EDP	: Excédent De Plein
FAC	: Réassurance Facultative
FANAF	: Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines
FENU	: Fonds d'Equipement des Nations Unies
IARDT	: Incendie-Accidents-Risques-Divers-Transport
IBNR	: Incured But Not Reported
IFC	: Indemnité de Fin de Carrière
IMF	: Institution de Microfinance
ITD	: Invalidité Totale et Définitive
OHADA	: Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PAR	: Portefeuille A Risque
PARMEC	: Projet d'Appui à la Règlementation des Mutuelles d'Epargne et de Crédit
PE	: Perte d'Exploitation
PM	: Provision Mathématique
PME/PMI	: Petites et Moyennes Entreprises/ Petites et Moyennes Industries
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
PRODIA	: Promotion du Développement Industriel Artisanal et Agricole
PUH	: Permis Urbain d'Habiter
PVD	: Pays en Voie de développement
RAA	: Rendement Ajusté sur Actif
RH	: Ressources Humaines
SFD	: Système Financier Décentralisé
TD	: Temporaire Décès
UAB-IARDT	: Union des Assurances du Burkina-Incendie-Accidents-Risques Divers-Transport
UAB-Vie	: Union des Assurances du Burkina-Vie
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine
VAP	: Valeur Actuelle Probable

**LISTE DES TABLEAUX**

Tableau 1: Répartition du Chiffre d'affaires par produit .....	13
Tableau 2: Evolution du secteur de la microfinance au BF (montants monétaires en millions de FCFA) .....	31
Tableau 3: Montant des sinistres Assurance-crédit 2006-2010 .....	34
Tableau 4: Répartition du Chiffre d'affaires en Assurance-crédit .....	35
Tableau 5 : Rapport S/C (en %) au sein de l'UAB-Vie de 2006 à juillet 2010 .....	35
Tableau 6 : Evolution des montants de capitaux assurés dans le portefeuille UAB Vie .....	38
Tableau 7 : Taux annuel de croissance en pourcentage sur l'horizon 2006-2009 .....	39

**LISTE DES GRAPHIQUES**

Graphique 1:Structure du portefeuille-produits exercice 2009 .....	13
Graphique 2: Evolution des créances en souffrance des IMF au Burkina Faso. ....	31
Graphique 3 : Sinistralité comparée Banques-IMF (en%).....	36
Graphique 4 : Evolution comparée des capitaux en Assurance-crédit.....	38
Graphique 5 : Présentation comparée IMF-banques dans le Chiffre d'affaires en Assurance-crédit .....	39
Graphique 6 : Evolution du chiffres d'affaires dans la branche Assurance-crédit des IMF (2006- Perspectives 2010) .....	40

## RESUME

Pendant que l'économie mondiale se relève peu à peu de la plus grande crise financière de son histoire depuis 1929, il s'agit dans le présent rapport d'études et de stage, de dire comment il est possible et avec un risque minimum, d'intégrer les exclus du circuit financier classique dans un accès plus étendu à des moyens leur permettant de développer leurs activités, et par la même occasion d'améliorer leurs conditions de vie. Nous venons ainsi vous présenter dans quelles mesures, et à l'instar des établissements bancaires classiques, les Institutions de Micro Finances (IMF) peuvent auprès des compagnies d'assurances se prémunir des risques inhérents à leur activité principale qui est l'offre de crédit.

L'activité de crédit met en jeu plusieurs acteurs dont le **prêteur**, qui donne son avoir au profit de l'**emprunteur** qui, en retour **promet** de restituer la somme empruntée, sur le marché financier<sup>1</sup>, à travers l'offre et la demande de crédit. Mais il arrive que pour diverses raisons qui sont dans ce document passées en revue, l'emprunteur n'arrive pas à honorer sa promesse de restitution des sommes empruntées par lui. Alors Comment réduire pour le prêteur le risque de ne pas se voir retourné son avoir ?

Le travail ainsi proposé se base sur les hypothèses ci-après :

- Hypothèse n°1 : La microfinance ne constitue pas une activité dont le risque est non maîtrisable.
- Hypothèse n°2 : Il peut être offert une couverture d'assurance pour garantir certains risques pouvant entraver le remboursement d'un prêt.
- Hypothèse n°3 : L'assurance des prêts au niveau des IMF est plus que nécessaire pour assurer la viabilité financière des institutions.

Dans le cadre d'une compagnie d'assurance vie en l'occurrence l'UAB-Vie, la méthode d'étude est l'analyse des conventions passées entre cet assureur et certaines institutions en privilégiant la dichotomie banques-IMF. En outre les réponses recueillies à travers un questionnaire soumis à certaines IMF nous permettent de vérifier nos hypothèses de travail et de formuler certaines critiques pour un apport nouveau à ce thème qu'est l'assurance des prêts consentis par les IMF.

---

<sup>1</sup> Marché financier au sens économique du terme

## ABSTRACT

While the global economy is gradually recovering from the greatest financial crisis of its history since 1929, we are coming with this report of training period research to show how it is possible to integrate with minimal risk the excluded from traditional financial system in greater access to resources enabling them to develop their activities and thus, opportunities to improve their living conditions. We are coming to present in what conditions and as the conventional banks, Micro Finance Institutions (MFIs) can from insurance companies cover themselves against risks that occurs when providing credit .

The credit activity involves several persons of whom we can notify the lender who gives money to supply the borrower, who in turn promises to back the amount borrowed on the capital market through supply and demand of credit. But it may happen that, cause of several reasons which will be reviewed, the borrower fails to honor its promise to repay the sums borrowed by him. So how can we reduce the risk for the lender to not see is money return?

This work is based on the following assumptions:

- Hypothesis 1: Microfinance is not an activity whose risks are unmanageable.
- Hypothesis 2: There may be offered insurance coverage for certain risks that could hinder the repayment of a loan.
- Hypothesis 3: The insurance of loans in a MFI is more than necessity to ensure the financial viability of the institutions.

In a life insurance company UAB-Vie, the method of study is the analysis of agreements between this insurer and certain institutions emphasizing the dichotomy Bank-MFI. In addition, the answers collected through a list of questions submitted to some MFIs allows us to verify our assumptions and to make some criticism for a new contribution in this theme that is the insurance of loans made by MFIs.

## INTRODUCTION GENERALE

Le secteur de la microfinance dans les PVD en général et au Burkina Faso en particulier connaît un essor certain et sans précédent. Répondant aux besoins d'une population jadis rejetée du circuit bancaire classique, tout d'abord le micro crédit, et par la suite la microfinance ont permis à une population majoritairement pauvre<sup>2</sup> d'accéder au crédit et à des services financiers plus étendus, pour développer des activités leur permettant de mettre en valeur leurs aptitudes, leur capital humain.

Le loyer de l'argent prêté qu'est le taux d'intérêt récompense le service rendu à l'emprunteur, mais le prêteur court toujours le risque de ne pas rentrer en possession des sommes prêtées dans le cas où l'emprunteur serait défaillant. L'existence d'un marché à terme permettant ainsi aux institutions de microfinance de se prémunir du risque d'insolvabilité de leur clientèle attire aujourd'hui notre attention.

Les prêts dans les établissements financiers sont consentis moyennant gage, nantissement, droits réels immobiliers, suretés personnelles et suretés réelles, des instruments permettant de réduire ainsi le risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Mais ces garanties sont-elles suffisantes ?

La visée de ce document est d'analyser le secteur de la microfinance pour considérer avec attention dans quelles mesures une IMF peut en accord avec une compagnie d'assurances, couvrir les risques inhérents aux prêts octroyés à sa clientèle. Les IMF peuvent elles à l'instar des institutions bancaires classiques assurer les prêts consentis à leur clientèle ? Dans la mesure où une telle couverture serait proposée, selon quelles modalités peut-elle être appliquée aux IMF ?

Ainsi nous traiterons des divers aspects de l'assurance-crédit appliquée aux prêts octroyés par les IMF.

Ce travail s'articulera en deux parties :

La première présentera la structure d'accueil au sein de laquelle nous avons effectué du 03 mai au 15 octobre 2010 notre stage.

La seconde sera réservée à notre réflexion sur la couverture du risque de crédit lié à l'activité des IMF et aux recommandations pour sa saine gestion dans une compagnie d'assurance.

---

<sup>2</sup> Seuil de pauvreté de 46,4% d'après le CSLP de 2004

## **PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DES DIFFERENTS SERVICES DE L'UAB VIE**

Il est question dans cette partie de présenter en premier lieu les différents postes d'activités de l'UAB-Vie, les modes de travail en leurs seins ainsi que leurs rôles dans la poursuite de la mission assignée à la compagnie. Puis il s'agira de présenter les principaux services offerts par cet assureur avec un point d'orgue sur son produit micro assuranciel Cauri d'Or.

## CHAPITRE I : STRUCTURES ET FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE

### Présentation générale

Agréé<sup>3</sup> le 08 novembre 1990, le Groupe UAB<sup>4</sup> se dresse fièrement du haut d'un bâtiment à trois niveaux sur l'Avenue Kwamé Nkrumah à Ouagadougou. L'UAB a commencé ses activités le 01 janvier 1991, mais avant l'avènement du code CIMA, les activités Vie et IARDT étaient organisées conjointement. Il faudra attendre 2001 pour que cette structure UAB Vie dotée de la personnalité juridique et de l'autonomie financière voie le jour en accord avec le principe de spécialisation édicté à l'article 326 du Code des Assurances. Ainsi, l'UAB-VIE est une Société Anonyme d'assurance vie régie par le Code des Assurances des Etats membres de la CIMA, au capital social de 1.000.000.000F CFA effectif depuis le 08 avril 2010.

La société est administrée par un Conseil d'Administration composé de 08 membres. Elle opère sur le marché Burkinabè de l'assurance vie où elle est la compagnie leader en termes de chiffre d'affaires, avec un volume en 2009 de plus de 4.000.000.000F CFA soit plus de 46% du marché national (Voir Annexe n°1). L'UAB VIE s'insère parfaitement dans le contexte socio – économique du Burkina Faso et s'adresse ainsi à une large clientèle de par son programme de micro assurance.

L'UAB-Vie fait partie du groupe UAB comprenant également l'UAB-IARDT et faisant 2.000.000.000F CFA de capital social. Bien qu'abritées au sein des mêmes locaux, l'UAB-Vie et l'UAB-IARDT disposent chacune de leurs instances dirigeantes à savoir une différence des Conseils d'Administration et des Directions Générales. L'activité commerciale de l'UAB-VIE est déployée sur toute l'étendue du territoire burkinabè. A cet effet, elle dispose d'un réseau de distribution très performant composé de dix (10) agences et plus de 150 vendeurs commerciaux. Ces différentes agences sont : **A Ouagadougou au nombre de 3** (Agence Zone Commerciale, Agence Larlé, Agence Kwamé NKRUMAH) ; **A Bobo Dioulasso au nombre de 2** dont un bureau direct et l'Agence FARAKAN/Bobo, et une agence dans chacune des localités ci-après : **Niangologo, KAYA, Banfora, Koudougou et Diébougou.**

Dans le souci de répondre aux besoins réels d'une clientèle très diversifiée et de toutes les couches socio – professionnelles, la compagnie met à la disposition du public une gamme variée de produits d'assurances de personnes.

---

<sup>3</sup> Agrément Raabo N°VIII 019/FP/MF/DCA

<sup>4</sup> UAB-Vie et UAB IARDT

## Section 1 : La Direction Générale

Au niveau stratégique<sup>5</sup>, elle est l'organe dirigeant de la compagnie et définit les grands axes de la gestion. Elle est responsable des résultats devant le Conseil d'Administration. Elle a les pouvoirs les plus étendus et répond de la gestion des affaires sociales. Elle a à sa tête le Directeur Général.

### ***I. Le Directeur Général***

Il est le chef d'orchestre de l'organisation. Il est nommé par le Conseil d'Administration. Celui-ci reçoit mandat du Conseil qui lui donne plein pouvoir pour ce qui est du choix des collaborateurs, des employés et des agents. Dans le but de mener à bien la mission à lui assignée par le Conseil d'Administration, la Direction Générale dispose d'un Secrétariat et d'un organe de Contrôle Interne et de Gestion qui lui sont directement rattachés.

### ***II. Le Secrétariat de Direction***

Il est le premier interlocuteur entre les visiteurs et le Directeur Général. Il est chargé de l'accueil des visiteurs, du planning des rendez-vous, de la réception des appels téléphoniques, de l'envoi et de la réception des courriers, et de la saisie informatique des documents de la Direction Générale.

### ***III. Le Contrôle Interne et de Gestion***

Le service de Contrôle Interne et de Gestion est une structure nouvelle dans l'organisation fonctionnelle du Groupe UAB. Il a été créé en 2009 pour répondre aux besoins de transparence dans la gestion des affaires courantes de la compagnie. En tant que structure récente, elle est commune aux deux compagnies constituant le groupe.

Le service de contrôle interne et de gestion est ainsi un service d'audit interne commun à l'UAB Vie et à l'UAB IARDT, un bureau unique avec spécialisation interne des tâches.

Il a pour mission la vérification des diverses opérations, le suivi des mouvements et la détection des faiblesses liées aux différentes activités. Les principales tâches exécutées au sein du Contrôle sont :

- Le suivi budgétaire ; il s'agit du suivi des carnets de recettes et dépenses, le suivi des caisses par contrôles périodiques (mensuels) ou par contrôles inopinés, le suivi des stocks, le contrôle de la réception des équipements et immobilisations, le suivi des chéquiers.

<sup>5</sup> Voir Organigramme en Annexe n°2

- L'exécution budgétaire en fonction du plan budgétaire annuel établi par la Direction Générale et après avis du Conseil d'Administration, qui alloue une somme maximale de dépenses autorisées à chaque poste de production et en fonction des nécessités. Ce budget initial peut connaître en cours d'année un réaménagement.
- Le contrôle du personnel
- L'établissement des Etats statistiques annuels exigés par la CIMA

Le service de contrôle interne et de gestion doit veiller à la régularité de toutes les opérations selon la politique adoptée par l'entreprise et selon les règles du Code des Assurances en ciblant en fonction des logiciels utilisés les risques de double emploi. S'il constate des défaillances, il attire l'attention du Directeur Général. Il formule en outre des recommandations à son intention dans l'optique d'une saine gestion pour de meilleurs résultats.

NB : Toute opération de dépense est soumise au visa préalable du Contrôle Interne.

Premier organe à répondre de la performance économique et sociale de l'entreprise, et dans le but de l'accomplissement de sa mission, la Direction Générale est déconcentrée en trois autres directions.

## Section 2 : La Direction Administrative et Financière

Elle a pour mission de procurer à l'entreprise la quantité et la qualité nécessaire de compétences humaines afin de lui permettre d'atteindre ses objectifs à court, moyen et long termes, le suivi de la logistique, mais surtout la régularité de la tenue des états comptables de l'entreprise en veillant aux équilibres financiers (financement, liquidité et rentabilité au regard des contraintes du Code des Assurances). La DAF<sup>6</sup> assure l'administration des services généraux et des ressources humaines, la fonction financière d'optimisation des recettes, dépenses et placements financiers, la fonction de comptabilité qui est la mémoire chiffrée des actes de la compagnie.

La DAF est subdivisée en un service et plusieurs bureaux ; ce sont :

### ***I. Le service de comptabilité***

Il s'occupe spécifiquement de la tenue régulière des états comptables (journal et grand livres), la traduction de tous les flux physiques et financiers en un langage comptable. Au quotidien, le service de comptabilité exécute les opérations de saisies, d'imputations et d'analyses des pièces.

---

<sup>6</sup> DAF : Direction Administrative et Financière

Il dresse le journal, le grand livre et la balance, régularise les écritures, et travaille aux rapprochements relevés bancaires – mouvements comptables, pour en vérifier les soldes et justifier les écarts. Le chef comptable est chargé de transmettre la balance au Directeur Administratif et Financier pour l'établissement des états financiers.

Le service comptable est subdivisé en deux bureaux à savoir le *bureau de Comptabilité Pool 1* qui se consacre spécifiquement aux opérations avec les banques de la place ; et le *bureau Comptabilité Pool 2* qui analyse les opérations de caisse.

Les problèmes majeurs que connaît ce service tiennent au volume des opérations à traiter, mais aussi aux erreurs antérieures commises avant l'utilisation de l'architecture comptable actuelle.

Les logiciels utilisés dans cette gestion sont l'AS400 pour l'attribution des numéros de pièces comptables et COBYS pour l'établissement des états comptables. Du fait de l'informatisation actuelle des services de comptabilité, le travail majeur des comptables demeure des tâches d'analyse et de vérification des diverses imputations pour en réduire au maximum les erreurs.

#### ***A. Le chargé de la Caisse***

Il assure régulièrement les dépenses et recettes caisse de la compagnie. La caisse reçoit les paiements de cotisations et les remboursements d'avances pour les assurés ayant choisi les versements espèces ou chèques. Pour ce qui est des dépenses caisse, elles concernent les sorties de deniers d'un montant inférieur ou égal à 50000 FCFA. L'ordre de payer est donné par le Directeur Administratif et Financier après avis du Contrôle de Gestion et de la Direction Technique. Il s'agit surtout de frais de stages et des prestations sur certains contrats du programme de micro assurance Cauri d'Or. Le chargé de la caisse a obligation quotidienne d'imputer le brouillard de caisse des diverses opérations journalières, et de verser au niveau du bureau *comptabilité Pool 2* les recettes pour vérification.

#### ***B. La Chargée de la Trésorerie***

Sa principale attribution est la tenue de la caisse menues dépenses. Elle est chargée du règlement des divers services extérieurs qui peuvent être le paiement des factures d'eau, de téléphone, d'électricité, le gardiennage et les diverses charges de gestion interne.

Elle est aussi chargée du suivi de la caisse et des chèques émis par la compagnie en règlement des diverses prestations.

## ***II. Le chargé des RH et Logistique***

Il ne s'agit pas d'un service créé distinctement dans l'organigramme de la compagnie. Le DAF assume dans ses fonctions la gestion quotidienne des ressources humaines. Il a pour mission d'allouer à l'entreprise en fonction des besoins exprimés dans les différents services la quantité nécessaire de ressources humaines pour leur permettre de travailler dans les meilleures conditions d'efficacité. Il est chargé des procédures de recrutement et planifie la formation continue des employés en fonction des besoins. Il affecte les différents stagiaires dans les services d'accueil. En ce qui concerne la fonction logistique, le DAF joue un rôle de contrôle et délègue cette tâche au Bureau Matériel.

Ce bureau examine de manière hebdomadaire les besoins exprimés par les différents postes de travail à travers les fiches d'expression de besoins qu'il recueille. Le bureau matériel assume alors les grandes tâches de la fonction logistique. Il est chargé de la commande des fournitures et des mobiliers de bureau ; de la gestion des stocks. Mais toute opération de réception de matériels est soumise au contrôle des agents du bureau de CIG.

### **Section 3 : La Direction Commerciale**

Direction employant le plus de personnes et à cet effet, elle est la direction la plus dynamique d'une compagnie d'assurance vie. Il est bien connu : « l'assurance vie ne s'achète pas mais se vend ». Et pour vendre, l'on a besoin d'un vendeur. La Direction commerciale se voit attribuée la mission d'assurer les débouchés pour le meilleur écoulement des produits de l'entreprise.

Le Directeur Commercial et ses collaborateurs ont la lourde tâche d'administrer les ventes en veillant à un équilibre entre l'offre de services et les besoins du marché. Il administre la fonction mercatique en veillant sur l'image de marque de l'entreprise, en identifiant les différents segments de marché pour maintenir, ou au mieux faire progresser les parts de marchés de l'entreprise dans un environnement ultra concurrentiel. La Direction Commerciale peut aussi lancer de nouvelles gammes de produits qu'elle doit soumettre au préalable à la Direction Technique pour l'établissement d'une note technique. Elle coordonne les activités des différentes agences et nomme les inspecteurs commerciaux qui sont chargés dans chaque localité de l'organisation de l'action commerciale.

La Direction Commerciale dresse périodiquement des rapports d'activités trimestriels pour rendre compte à la Direction Générale de l'état d'exécution de la politique commerciale, ses impacts, pour éventuellement des mesures correctives ou d'encouragements.

Dans sa mission marketing et gestion commerciale, la Direction commerciale se subdivise en trois bureaux qui comptent en leurs seins plus de 150 conseillers commerciaux et 67 vendeuses Cauri d'Or. Ces bureaux sont :

### ***I. L'Inspection commerciale des Contrats capitalisation***

Elle a à sa tête un inspecteur commercial nommé parmi les meilleurs vendeurs professionnels. L'inspecteur commercial reçoit ainsi mandat de la direction commerciale pour organiser et coordonner les actions des vendeurs dans leurs localités d'activité (intervention). Il est chargé de l'organisation du réseau de distribution des produits d'assurance capitalisation faisant appel à l'épargne pure ou intégrant un volet décès tels les produits retraite et mixtes, sous la supervision de la Direction Commerciale. La nomination de l'inspecteur commercial est du ressort du Directeur Commercial après avis de la hiérarchie. L'inspecteur commercial a ainsi pour mission de recueillir les propositions d'assurances auprès de la clientèle, d'affecter les agents commerciaux dans les différentes localités de production et de veiller à la régularisation des propositions d'assurances ainsi recueillies. Il est l'intermédiaire au premier chef entre les directions technique et commerciale et la force de vente. En tant que responsable des résultats de la force de vente envers la hiérarchie, il forme et recycle les vendeurs. Ainsi transmet-il les différentes doléances et recommandations qui émanent du circuit de distribution pour une plus grande performance dans la mise en application de la politique commerciale de la compagnie.

### ***II. Le Responsable des Commerciaux Crédits Bancaires***

Il organise et coordonne les actions des vendeurs ou agents commerciaux de produits d'assurances de crédits bancaires. Il affecte les vendeurs au niveau des diverses banques et établissements de crédits de la place, et ceux-ci sont chargés de recueillir l'adhésion de la clientèle pour la couverture des prêts sollicités, une couverture exigée par les banques en vue de l'octroi de prêts. Il a aussi en charge l'écoute des doléances des agents et transmet leurs observations et propositions à la Direction Commerciale. Celles-ci concernent en majorité les informations recueillies sur le marché, les opportunités et les menaces de l'environnement, les forces et les faiblesses de l'entreprise au niveau de sa stratégie commerciale.

### **III. Le Bureau Cauri d'Or**

Tâche en principe dévolue au Service Production de la Direction Technique, la gestion de ces contrats micro-assuranciers relève de la Direction Commerciale. L'UAB Vie a expérimenté avec succès ce produit micro-assuranciel adressé au secteur informel et aux populations ne disposant pas d'une régularité de revenu. Dans un élan d'adaptation des produits au contexte socio-économique, les deux variantes du produit cauri d'or permettent aux ouvriers et employés du secteur informel d'accéder aux services financiers et plus particulièrement à l'assurance. La gestion de ce produit est directement rattachée à la Direction Commerciale du fait de la simplicité de la procédure et de l'effort commercial prédominant dans sa mise en place. En effet les pesanteurs socio – démographiques et la faible culture d'assurance au Burkina Faso ont fait de la mise en œuvre de ce produit un défi de taille. Le Directeur Commercial est dans cette tâche accompagné d'une équipe composée de 5 agents et stagiaires. Ceux-ci ont pour missions de recevoir les diverses souscriptions et de payer les prestations assurant ainsi production et prestations. Ils assurent aussi la supervision des agents commerciaux qui sont pour la totalité des femmes, contrôlent leurs productions et dirigent leurs affectations sur le marché.

Grâce à cette expérience réussie, l'UAB Vie se trouve en pôle position sur le marché Burkinabè de l'assurance vie (Annexe n°1 : Le marché Burkinabè de l'assurance vie en 2009); le produit cauri d'or lui rapportant au-delà de 38% de son chiffre d'affaires net d'annulations (Tableau n°1 : Répartition du portefeuille-produits).

#### **Section 4 : La Direction Technique**

Elle est chargée de la supervision des opérations de production et de prestations de la compagnie. Il s'agit d'une gestion de « bout en bout » des contrats souscrit par les équipes organisées par la direction commerciale. A cet effet, elle est chargée des questions techniques relatives à la tarification et des différents aspects découlant de l'application des dispositions du Code des assurances notamment la souscription, la renonciation, la gestion, et le contentieux né de l'existence du contrat. Elle est dans cette tâche subdivisée en plusieurs services que sont :

##### **I. Le service Production**

Segmenté en deux sections travaillant sous la coiffe du chef de service production, il a essentiellement pour mission la gestion permanente des produits que la compagnie a choisis de mettre sur le marché. Il accepte en dernier ressort les propositions d'assurances recueillies auprès de

la clientèle, veille à la tarification adéquate et avalise la saisie définitive des contrats. Le service production veille aussi à l'application de la politique de l'entreprise en matière de souscription dans le respect des dispositions du Code des Assurances et des contraintes de l'environnement. Il surveille de ce fait les propositions soumises à acceptations, applique la sélection des risques et définit le tarif final applicable. Le service production est aussi chargé de passer diverses conventions avec des partenaires dans le but d'un soutien à l'action commerciale. Il dresse périodiquement une évaluation mi-annuelle des souscriptions par organisme partenaire, pour affiner les diverses conventions en application et contrôler le volume de production ainsi que son évolution. Le service production a aussi pour attribution de surveiller la qualité de la production en termes de qualité de portefeuille. Les deux cellules sous composantes du service production sont les suivantes :

#### ***A. La production TD***

Ce bureau est chargé de la gestion des contrats temporaires-décès pour la couverture des prêts contractés auprès des institutions financières et bancaires. Il est aussi chargé de la souscription directe des contrats TD crédits bancaires pour les clients se présentant à la compagnie ainsi que celle des propositions d'assurances rapportées par les agents commerciaux organisés par le bureau production crédits bancaires de la Direction Commerciale. Il constitue le premier niveau de sélection et de tarification des risques, sa compétence à tarifer étant limitée aux montants de capitaux inférieurs ou égaux à 15000000 FCFA. La clientèle de ce bureau relève principalement des institutions bancaires classiques, des IMF, des sociétés immobilières et d'équipements.

Cette forme d'assurance décès-emprunteurs connaît une évolution croissante en terme de production au cours des années et de ce fait requiert notre attention dans l'analyse des prêts accordés spécifiquement par les IMF. Le bureau production TD veille à l'application correcte des dispositions tarifaires à lui soumises par la Direction Technique. Il organise les dossiers émanant de la clientèle, les assiste dans le remplissage des propositions d'assurances, avalise les dossiers relevant de leur champ de compétences, requiert les examens médicaux pour les contrats dont les capitaux sont élevés, transmet les informations au niveau du chef de service production et requiert l'acceptation du réassureur pour les dossiers excédant la conservation de la compagnie.

#### ***B. La production Capitalisation***

Il ne s'agit pas comme sa dénomination pourrait le suggérer d'un bureau chargé de la production de bons de capitalisation.

Le bureau chargé de la production capitalisation s'occupe de la gestion de tous les contrats d'assurance de la grande branche faisant appel à l'épargne en vue de la capitalisation. Il s'agit alors des engagements de pure épargne et des contrats mixtes. Il organise l'encaissement des cotisations périodiques des différents contrats à travers divers canaux du circuit financier à savoir, les retenues sur salaires au niveau du Trésor Public pour les fonctionnaires de l'Etat, les retenues sur salaire au niveau des entreprises parapubliques et privées, les virements auprès des divers établissements financiers.

En outre, ce bureau a pour mission de recevoir les propositions d'assurances recueillies auprès des adhérents, d'assurer leur édition après encaissement de la première cotisation, de corriger les imperfections liées aux informations de souscription, et organise toute opération ayant trait aux modalités de paiement de primes ou de remboursement d'avances. Il peut s'agir des modifications de prime ou de durée transmises par le Service Prestations, l'organisation des modalités de remboursement d'avances contractées par les titulaires de contrats, les mesures de suspension de contrat et donc de cotisations. Ce bureau transmet régulièrement des statistiques d'encaissements aux chefs de Service Production et Informatique, puis à la Directrice Technique qui peut prendre des mesures en accord avec la Direction Commerciale, en vue d'encourager ou de corriger les stratégies de souscriptions et d'encaissements.

## **II. Le Service Prestations**

Il s'agit du deuxième service de la Direction Technique. Il est chargé de toutes les opérations postérieures à la souscription des contrats d'assurances. Il veille ainsi à l'exécution des prestations prévues dans le respect des dispositions du Code des Assurances. Le service Prestations est subdivisé en deux sections.

### **A. La section Contentieux**

Ce bureau reçoit toute sorte de réclamations émanant de la clientèle. Il s'agit principalement des réclamations pour trop perçu, de la correction des impayés non avérés. Ce bureau ne traite que des contrats relevant du secteur formel, par opposition au produit Cauri d'Or adressé au secteur informel. Les sources de paiement de primes connaissent certaines omissions. Le rôle de ce service est alors de bien analyser les réclamations des assurés et d'en situer les responsabilités avant de proposer une note de correction adressée au service informatique après information du titulaire du contrat. Il procède ainsi à une analyse de la situation des assurés (encaissements, avances, rachats,

suspensions) grâce aux preuves apportées par ces derniers et les pièces comptables détenues au niveau de la compagnie.

### ***B. La permanence***

Ce bureau a pour mission de recevoir la clientèle de tous ordres. Il assure ainsi le Service après-vente, c'est-à-dire le suivi de la clientèle selon les dispositions du Code des Assurances. Ainsi veille-t-il à établir sur place pour la clientèle des tableaux d'amortissements des avances sur contrat accordées. Il reçoit et traite sous la supervision du chef de service prestations les demandes de rachats, avances, réduction, transformation et résiliation du contrat d'assurance. Le bureau de permanence est assuré par les chefs de groupes des vendeurs-conseillers à tour de rôle et participe de ce fait à leur formation dans la connaissance des divers aspects des produits vendus par eux. Chacun assure la permanence pendant une durée de 2 semaines. La permanence constitue un réel bureau d'écoute et de conseil de la clientèle sur les divers aspects des produits commercialisés. Recevant les clients de tous ordres et de divers tempéraments, ce bureau assure un réel soutien à la production de par la culture d'assurance transmise aux milliers de clients qui souvent ont souscrit des contrats d'assurances sans une réelle persuasion de leur utilité.

### ***III. Le service informatique***

Il est un centre de convergence en ce qui concerne le traitement informatique des opérations de la compagnie. Le Service Informatique est chargé de la gestion des logiciels en usage et du système informatique (administration du réseau et base de données informatiques). Il assure ainsi les traitements à appliquer sur l'ensemble du portefeuille. Les différentes tâches effectuées sont couramment :

- La saisie des encaissements de primes et remboursements d'avances au titre des différents contrats
- Le dressage de l'état statistique annuel de chaque assuré et la mise à disposition des contrats arrivés à maturité
- L'établissement des lettres de mise en demeure ainsi que l'exécution des procédures de résiliation de contrats

En outre, le Service Informatique procède à l'étude de la solvabilité en ce qui concerne les avances sur commissions accordées aux agents commerciaux de même que le suivi des procédures d'amortissement.

Le Service Informatique est très souvent invité à donner son avis sur certains dossiers de la Direction Technique. Le chef de service travaille en collaboration avec l'actuaire de la compagnie dans la gestion de la production des différents contrats.

L'UAB-VIE est actuellement en chantier dans la gestion des logiciels informatiques. Il s'agit de la migration du logiciel de production actuel KUBERA vers sa version plus performante, VISUAL KUBERA, pour la production des contrats du secteur formel. UAB-Mobile est un autre chantier pour la modernisation du système de gestion (collecte et paiement) des produits de micro-assurance.

Le service informatique dispose d'un effectif permanent de 3 employés et plusieurs stagiaires.

#### ***IV. Le chargé de la Réassurance et de la tarification***

La tarification de même que les procédures de cessions en réassurance sont l'apanage de la Direction Technique. Le service de réassurance doté des moyens de production n'est pas encore en soi même créé au sein de la compagnie, bien que prévu dans l'organigramme (en Annexe n°2). La Directrice technique cumule en plus de ces diverses autres occupations la charge de la réassurance de même que le ressort de la tarification des contrats d'assurances couvrant de gros capitaux (les contrats à capitaux moyens relevant du service production). Les opérations qui sont effectuées concernent l'élaboration du plan de réassurance en accord avec la Direction Générale, les procédures de cessions auprès des réassureurs du traité ainsi que des cessions ponctuelles en FAC<sup>7</sup>. Les diverses attributions concernent la cession des risques excédant la conservation, l'élaboration des bordereaux de cession, l'établissement du compte courant de réassurance ainsi que des comptes financiers en dégageant les sommes dues aux réassureurs en terme de primes, et les charges du traité en terme de sinistres, de frais de gestion et de commissions de réassurances.

#### ***V. Le chargé de la production du bureau direct de Bobo Dioulasso***

Il s'agit d'un bureau direct Vie et IARDT mais avec une spécialisation des employés dans l'exécution des tâches. Ainsi, un employé y est chargé de la branche Vie. Il organise aussi bien la production que les prestations de même que les encaissements de primes afférents aux contrats d'assurances souscrits dans cette localité. Il transmet les propositions d'assurances souscrites et les contrats régularisés au niveau du siège central pour enregistrement et édition. L'unité chargée de la production de Bobo Dioulasso couvre de même la production des agences voisines de cette localité comme les agences de Banfora du fait de la nécessité de compétitivité menant à la réduction des frais de gestion.

<sup>7</sup> FAC : Réassurance facultative, c'est-à-dire en dehors de tout traité.

## CHAPITRE II : LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES AU SEIN DE L'UAB-VIE

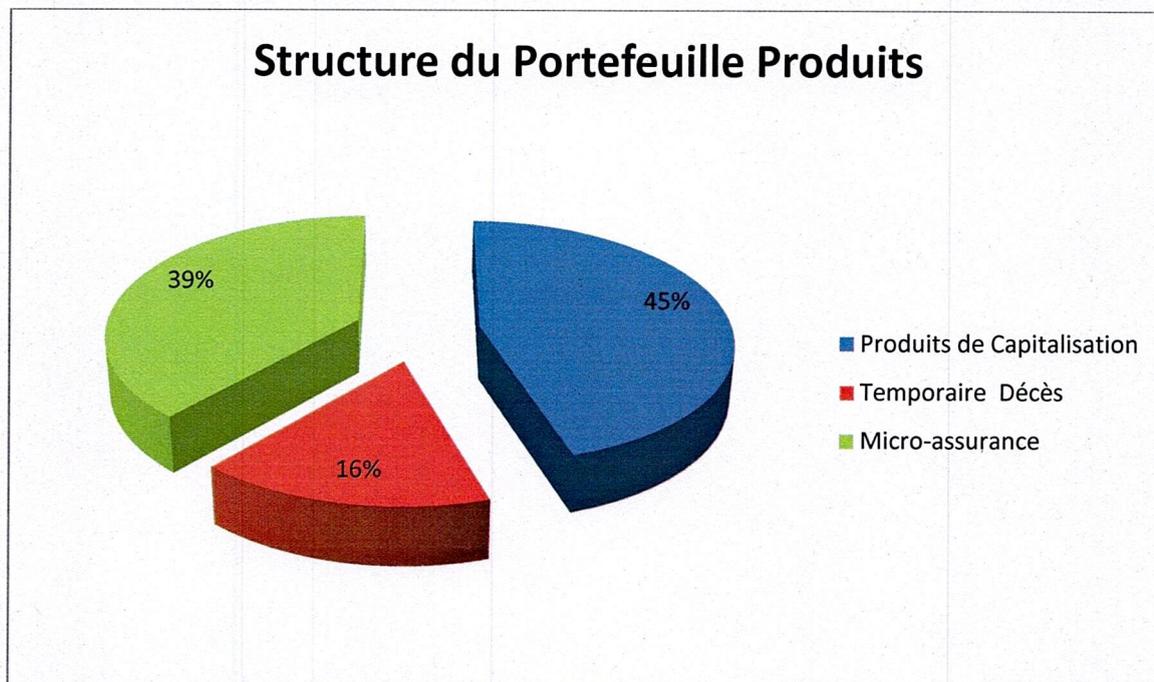
Offrir des produits adaptés aux besoins réels de la clientèle est le défi majeur de la Direction Commerciale d'une compagnie d'assurances vie où le client quand bien même verrait la nécessité de la souscription d'un produit demanderait d'abord à ce qu'on le convainc. L'UAB VIE met ainsi à la disposition du public une gamme variée et sans cesse renouvelée de produits que l'on peut repartir en trois catégories vu les sections qui sont chargées de leur promotion commerciale.

Un aperçu du portefeuille-produits en 2009 nous donne la répartition suivante : **Tableau 1: Répartition du Chiffre d'affaires par produit**

Produits	Montant des encaissements	Part dans le CA
Produits de Capitalisation <sup>8</sup>	1 842 988 838	45,15%
Temporaire Décès <sup>9</sup>	664 222 981	16,27%
Micro-assurance	1 574 417 760	38,57%
Total	4 081 629 579	100%

Source : Rapport d'activité 2009 UAB-Vie

Graphique 1: Structure du portefeuille-produits exercice 2009



Source : Rapport d'activité 2009 UAB-Vie

L'analyse du portefeuille sur les deux derniers exercices montre un taux de progression annuelle de l'activité de 26,77%. La capitalisation constitue la vedette du portefeuille.

<sup>8</sup> Y compris les assurances collectives (IFC, Retraite complémentaire etc.)

<sup>9</sup> Y compris les contrats Temporaire Décès Groupe

## Section 1 : les contrats d'épargne et de capitalisation

Les garanties épargne et mixtes, et les produits faisant appel à la capitalisation relèvent du bureau de l'inspecteur commercial. Ce sont :

### **I. Le contrat Mixte Plus**

Les contrats d'assurance vie mixtes ont la particularité de regrouper à la fois une prestation à terme et une prestation en cas de décès. Ainsi un capital ou une rente est servi aussi bien en cas de décès de l'assuré ou au terme du contrat. Pour ce qui est du contrat « Mixte Plus » commercialisé par les vendeurs de l'UAB-Vie, le montage contractuel est le suivant :

En cas de décès ou d'invalidité totale et définitive, la compagnie verse au bénéficiaire désigné un capital d'un montant égal à dix (10) cotisations annuelles de l'assuré sur ledit contrat. Il peut être prévu en option le doublement du capital en cas de décès accidentel. A ce capital décès est adjoint la valeur du compte épargne à la date du décès.

En cas de vie de l'assuré au terme du contrat, l'assureur lui verse le montant de capital prévu revalorisé s'il y a lieu de la participation bénéficiaire, et conformément à l'effort d'épargne de l'assuré.

Ce produit connaît un réel succès au fil des années étant donné qu'il permet une prestation à l'échéance et en cas de décès pendant la durée de cotisations.

Mais à la souscription, l'assuré est soumis à un questionnaire médical. Ce contrat admet une valeur de rachat dans les conditions prévues par le Code des Assurances, notamment quand deux primes annuelles sont acquises ou 15% du montant total des cotisations prévues ont été acquittés.

La mise en réduction du contrat pour défaut de paiement des primes entraîne la cessation de la garantie décès.

L'âge d'adhésion selon les tarifs de la compagnie se situe entre 18 et 55 ans, avec toutefois l'âge de 55 comme limite pour bénéficier de la garantie décès.

### **II. Le contrat Epargne Retraite Avenir (ERA)**

Il s'agit du type de contrat le plus commercialisé dans la gamme de produits adressés au secteur formel. Le contrat ERA au sein de l'UAB garantit le paiement d'un capital au terme du

contrat. La valeur atteinte du compte retraite est versée aux bénéficiaires désignés au décès de l'assuré. Pouvant être souscrit pour une durée minimum de 10 ans, maximum de trente (30) ans, et pour des personnes d'un âge compris entre 18 et 65 ans, le contrat permet de financer un capital retraite valorisé au taux technique de 3,5% pouvant être augmenté d'un montant de participation bénéficiaire.

L'avantage particulier de ce contrat sur les autres plans de retraite commercialisés réside dans le fait qu'il est facile à comprendre pour le prospect. Il existe des prestations aussi bien à l'échéance du contrat qu'en cas de décès, car il est bien connu : « *l'assurable vie africain affectionne les living benefits* »<sup>10</sup>. Egalement l'existence d'une valeur de rachat et la possibilité d'avances sur contrat offrent une grande flexibilité aux adhérents et constituent des arguments de poids à l'usage des vendeurs conseillers.

### **III. Le contrat Rente Education Plus (REP)**

Dernier de la triade (Mixte Plus-ERA-REP), ce contrat a essentiellement pour but le financement des frais de scolarité des bénéficiaires stipulés aux conditions particulières. Il s'agit de la juxtaposition d'un contrat à terme fixe, d'un engagement en cas de décès et du service d'une rente certaine. Quelque soient les circonstances au terme du contrat (vie ou décès), une rente annuelle ou trimestrielle dont le montant est prévu au contrat est versée aux bénéficiaires pendant une durée de 5 ans ; il s'agit là de la rente certaine, une garantie fixe. En cas de décès ou d'invalidité totale et définitive pendant la durée de cotisations prévues, il est versé aux bénéficiaires une fraction de 25% de la rente prévue à terme pendant la durée de cotisations restant à courir, la rente à terme restant toujours due.

Ce contrat est ouvert aux personnes d'un âge compris entre 18 et 55 ans, la durée minimale de cotisations étant fixée à 6 ans.

Bien que d'une nécessité évidente, cette catégorie de contrat ne connaît pas la même envolée comparativement aux contrats ERA et Mixte Plus.

### **IV. Le contrat Libre Epargne**

Le contrat « libre épargne » est un produit de capitalisation pure, un pur produit d'épargne se présentant sous forme de bons. Ces bons sont alimentés des versements de l'adhérent capitalisés au

<sup>10</sup> Ambroise ABEGA FOUA : « Marketing de l'assurance vie en Afrique »

taux d'intérêt technique. Ce produit s'assimile à l'épargne bancaire classique puisque qu'il ne fait pas intervenir d'aléa viager. Leurs différences se révèlent au niveau de la participation bénéficiaire. Il ne connaît pas de limitation d'âge et est sujet à toutes les prestations possibles (avances, rachats partiels, rachat total, réduction).

Ce produit connaît un envol difficile car ne connaissant pas une réelle promotion marketing. Il est occulté par les produits « épargne-bancaire » classiques bien plus connus. Techniquement il se rapproche du contrat ERA.

## Section 2 : Les contrats Temporaire Décès

Les garanties en cas de Décès ; elles relèvent du bureau de production assurances Crédits Bancaires ; ce sont :

### ***I. Les contrats Décès Emprunteurs (prêts bancaires, prêts IMF, prêts équipements, prêts scolaires)***

Le contrat « temporaire décès emprunteurs » est une convention dont l'existence est intimement liée aux facilités bancaires et financières. Il a pour but d'assurer le remboursement des sommes prêtées par l'institution financière en cas de décès de l'adhérent emprunteur. Ce produit connaît plusieurs modalités de distribution ; pouvant être souscrit par une institution financière pour la couverture globale de tous les prêts octroyés par elle, ou au gré souscrit individuellement par les clients des institutions financières en vue de l'obtention d'un prêt. Les événements couverts sont le décès et l'invalidité totale et définitive.

Ces contrats ne connaissent ni rachat, ni avance<sup>11</sup>. Mais en cas de remboursement anticipé du capital assuré avant la période contractuellement prévue, le client a droit à une ristourne de prime.

Les tarifs limitent cette assurance aux personnes d'un âge compris entre 18 et 65 ans.

### ***II. Les contrats Loca-Vie***

Souvent dénommée « assurance d'annuités », il s'agit d'une couverture temporaire décès ayant pour objet les prêts immobiliers. Ce produit garantit le remboursement à l'agence immobilière du restant des sommes dues par l'acquéreur décédé pour l'acquisition définitive de l'immeuble. Les

<sup>11</sup> Conformément à l'article 77 du Code CIMA

projets immobiliers concernés sont ceux cessibles par location-vente, c'est-à-dire, l'acquéreur encore locataire au fur et à mesure des annuités acquiert l'immeuble. Ces contrats sont soumis aux mêmes conditions de traitement que les contrats d'assurance de prêts bancaires.

### Section 3 : Les produits micro-assuranciers Cauri d'Or, une spécificité de l'UAB-Vie

Il est souvent fait une critique aux compagnies d'assurances vie africaines, qu'elles ne proposent pas des produits en adéquation avec le niveau de vie et les habitudes des populations. En marge nous pouvons citer l'interview de M. Amadou SECK donnée au journal « La maison de l'entreprise » N°44, à Dakar le 05 octobre 2005. A la question « Existe-t-il des produits d'assurance pour les activités du secteur informel comme l'élevage, les activités génératrices de revenus et les toutes petites entreprises ? », il tient le discours suivant : « *Aujourd'hui, très peu de compagnies s'intéressent à ce secteur qui nécessite une attention particulière de la part des Etats africains et des compagnies d'assurances. L'assurance doit aussi s'intéresser davantage aux micro-projets des associations paysannes qui constituent le poumon des économies africaines. Pour ce faire, il faut des opérations de protection de crédit par la mise en place de micro assurance par les compagnies d'assurance.* »

L'UAB-Vie dans un souci d'adaptation des produits aux réalités socio-économiques du Burkina Faso a mis au point ce produit, pour permettre à la grande masse des populations travaillant dans le secteur informel d'accéder à un certain nombre de produits financiers. Ainsi, il est proposé dans le cadre du programme Cauri d'Or deux types de produits d'assurances.

#### **I. Le produit Cauri d'Or Formule 1 (Court terme)**

Il est plus orienté vers les petites activités du secteur informel. Il s'agit en réalité d'un contrat mixte très souple. Le contractant choisit une durée de cotisations au terme de laquelle la valeur de son épargne lui est reversée. En cas de décès pendant la durée de cotisations retenue, l'assureur verse aux ayants droits la PM atteinte du contrat. Un capital décès est servi si le contractant a été régulier dans le paiement de sa cotisation (n'ayant jamais disposé d'un arriéré de plus de deux mois).

Les frais d'adhésions servant à la confection des carnets d'assurés et autres documents contractuels s'élèvent à 1000 FCFA, le montant minimum de cotisation retenu pour un adhérent étant journalièrement de 150 FCFA. Le contractant cotise selon ses disponibilités mais la prime mensuelle collectée par contractant correspondra au minimum à 4500 FCFA. La durée de cotisations pour ce

produit est variable de 1 à 11 mois, d'un ou de deux (02) ans. Le rachat du contrat avant terme n'est possible qu'avec le solde par l'adhérent du montant total de cotisations prévues au contrat. Les pénalités en cas de rachat varient en fonction de l'ancienneté du contrat et se situent entre 2,5 et 5%. Cette formule du produit Cauri d'Or n'offre pas de possibilité d'avances du fait du délai de cotisations très réduit.

## **II. Le produit Cauri d'Or Formule 2 (moyen terme)**

Cette variante du produit est souvent dénommée ERA (Epargne Retraite Avenir) du secteur informel. Il s'agit de la première forme du produit Cauri d'Or à être commercialisée, les besoins de la population en terme de garanties de court terme ayant conduit par la suite à la création de nouvelles variantes (dont la précédente). Elle permet aux travailleurs disposant d'une irrégularité de revenus d'entrevoir la préparation de leur retraite. C'est un contrat d'assurance mixte car il est versé un capital décès aux ayants droits en cas de décès du contractant en plus de la valeur atteinte de la PM du contrat au moment du décès. La validité de la garantie décès est subordonnée à une régularité de cotisations de l'adhérent. De ce fait l'adhérent disposant de plus de 2 mois de cotisations impayées en cas de décès ne pourra prévaloir ses ayants droits de ce capital décès. Ceux-ci recevront uniquement la PM du contrat.

La durée minimum d'adhésion à ce contrat est fixée à 3 ans. Le montant minimum de cotisations étant de 150 F CFA par jour. Le rachat du contrat est possible après une année de cotisations moyennant une pénalité de 5%. Cette pénalité est nulle après 3 années de cotisations. Il est accordé des avances sur ce contrat dans la limite de la valeur des cotisations de l'adhérent.

Le produit Cauri d'Or est très apprécié des populations et c'est dans ce créneau de marché que l'UAB-Vie réalise une grande partie de son chiffre d'affaires (voir graphique n°1).

## **III. La Vie d'un contrat cauri d'or**

A l'adhésion, il est fourni à l'adhérent un carnet Cauri d'Or. Pas d'imprimés de polices qui alourdiraient les frais de gestion pour des montants de cotisations assez faibles. La prime pour l'adhérent est portable mais en général quérable. La gestion du contrat se fait de bout en bout. Il s'agit aussi d'une gestion de proximité car, un agent commercial ayant souscrit un contrat est aussi chargé de recueillir les cotisations et ensuite de les reverser au niveau de la caisse de la compagnie. A chaque paiement de primes par l'adhérent, il lui est délivré un reçu portant un numéro de pièce comptable (un numéro de souche pour permettre une traçabilité des opérations).

Pour toute prestation sur le contrat, l'assuré se rend au niveau du siège. Le bureau commercial Cauri d'Or examine le carnet en premier lieu, vérifie la possibilité de l'opération

demandée, transmet au service comptable pour vérification et enregistrement des montants. Le service comptable examine les montants de prestations portés, arrête un montant définitif signé par le Chef de service, impute les diverses opérations et transmet au niveau du directeur commercial qui vise les montants retenus sur chacun des contrats. Après seing du Directeur Commercial, les reçus de prestations sont acheminés au niveau de la Direction Technique pour signature de la directrice pour les montants inférieurs ou égaux à 50000 FCFA. Pour des montants de prestations supérieurs à 50000 FCFA, il est plutôt requis le seing du DG. L'on peut alors procéder au paiement.

Le bureau de CIG bien avant cette dernière étape reçoit les documents relatifs aux diverses prestations, les intègre dans le logiciel de contrôle de gestion, les analyse et donne son visa.

Il est prévu dans la semaine deux jours de prestations dans un souci de gestion de la clientèle très exigeante. Ce sont les mercredis et les vendredis. Le paiement se fait au niveau de la caisse pour des montants inférieurs ou égaux à 100.000 FCFA. Au-delà de ce montant le paiement se fait par chèque au niveau de la banque.

#### Section 4 : Les assurances collectives et autres produits nouveaux

Il est un nouveau sentier d'expansion pour la compagnie. De plus en plus, dans le portefeuille de la compagnie, ces produits prennent de l'ampleur. Leur part dans le portefeuille-produits en 2009 est de l'ordre de 133 millions de FCFA. Les contrats collectifs commercialisés par l'UAB-Vie sont :

##### *I. Les IFC*

Il s'agit d'une convention conclue entre le sommet hiérarchique d'une entreprise et la compagnie d'assurances et par laquelle l'assureur verse aux membres du personnel de la Contractante, aux moments de leurs départs à la retraite, une indemnité déterminée conformément aux dispositions du Code du Travail ou de la Convention Collective, ou d'un Accord particulier de l'Entreprise. Ce contrat est étendu au versement d'une indemnité en cas de licenciement pour faute non lourde ou de décès.

La cotisation est à la charge exclusive de l'employeur, elle est fonction du passif social ou dette actuarielle<sup>12</sup> de l'employeur et de ses engagements futurs. Les cotisations ainsi déterminées sont

<sup>12</sup> Engagements de l'entreprise envers son personnel évalués au moment de la souscription du contrat

affectées à un fonds collectif dédié à l'entreprise et rémunéré au taux d'intérêt technique et par la participation bénéficiaire.

Au moment du départ du salarié, il lui est versé le montant d'IFC lui correspondant en fonction du barème fixé dans la convention et dans la limite des sommes disponibles dans le fonds collectif.

Les avantages de ce contrat sont multiples dont celui fiscal décidé au Burkina Faso dans la loi de finance n°030-2006/AN Exécution du budget de l'Etat-gestion 2007.

- Les cotisations au titre de l'IFC sont déductibles des charges fiscales de l'entreprise.
- Le fonds collectif est rémunéré du taux technique et de la participation bénéficiaire
- Permet d'éviter pour une entreprise les à-coups de trésorerie provoqués par les départs en masse ainsi que les péripéties de la gestion à vue
- Il est aussi permis un amortissement progressif du passif social dans le cadre de ce contrat.

Fort de ce constat, la compagnie est en train d'entreprendre en partenariat avec plusieurs structures de la place des conventions IFC, pour diversifier son portefeuille, assurer son équilibre financier et jouer pleinement son rôle dans la fourniture des services adaptés aux besoins de son environnement.

## **II. La Retraite Complémentaire**

Il s'agit d'un contrat d'assurance groupe à adhésion obligatoire pouvant être soit à prestations définies, soit à cotisations définies. Il permet de se constituer des droits certains de retraites en complément de la retraite ordinaire d'où le vocable retraite complémentaire. En cas de décès, avant la retraite, le montant atteint de l'épargne est versé aux ayants droits.

L'UAB-Vie commercialise le volet de ce contrat à cotisations définies. Ce contrat peut être souscrit pour le salarié d'un âge compris entre 18 et 65 ans. Le paiement de la cotisation afférente dépend des dispositions particulières à chaque groupe d'assurés, car pouvant être payée soit par l'employeur, soit par l'employé, soit répartie entre les deux parties, et alimente le compte retraite individuel de chaque assuré.

En cas de départ avant la retraite, il sera versé à l'employé le montant atteint par ses cotisations capitalisées au taux technique ou en tout état de cause, selon les modalités promulguées dans la convention. Il est ainsi précisé dans l'accord conclu entre la compagnie d'assurances et l'employeur si l'assuré au départ du groupe avant sa retraite conserve ou perd ses droits.

Ce contrat est un moyen pour une entreprise désirant fidéliser ses employés, une source de motivations pour les travailleurs. Il admet des possibilités de rachats dans les conditions d'octroi édictées dans le Code des Assurances et surtout suivant les termes de la convention signée entre l'assureur et le contractant.

### **III. Le Groupe Décès Entreprise**

Couvrant le décès toutes causes et l'invalidité totale et définitive, il permet à l'entreprise de se décharger des charges consécutives à la réalisation de ces risques sur la compagnie d'assurances. Il est adressé aux personnes d'un âge compris entre 18 et 65ans. La prime peut aussi être prise en charge en totalité ou partiellement par l'employeur (l'entreprise). Le montant du capital garanti sur chaque tête dépend des exigences de l'entreprise souscriptrice.

La garantie est annuelle et renouvelable par tacite reconduction.

### **IV. Les autres produits**

Le lancement de produits pour répondre aux divers besoins des populations est un effort de marketing continu. De ce fait en partenariat avec une institution de la place œuvrant dans la microfinance, la compagnie expérimente de nouveaux produits ; l'éducation solidaire, la santé solidaire, UAB prévoyance ...

Ainsi décrite l'UAB Vie est une compagnie d'assurances Vie, la première de la branche aussi bien en termes d'expérience que de chiffre d'affaires. C'est une organisation qui reçoit quotidiennement 24 travailleurs et une trentaine de stagiaires ; des personnes qui travaillent avec abnégation pour faire de l'assurance vie un produit accessible à une grande frange de la population.

**DEUXIEME PARTIE : LA PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE DES PRETS CONSENTIS**  
**PAR LES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE**

Cette partie nous permettra de présenter tout d'abord le marché financier du BURKINA FASO ainsi que la hiérarchie qui y règne. Ensuite il sera abordé une analyse des risques courus par les institutions de microfinance en comparaison de ceux des banques bénéficiant déjà de couvertures d'assurance-crédit auprès des compagnies d'assurance vie, tout en faisant l'emphase sur le risque de crédit. Nous présenterons enfin comment ce risque affectant l'activité des IMF peut être couvert ainsi que les dispositions spécifiques à mettre en place par l'assureur et ses partenaires les IMF, en vue d'une saine gestion et une réelle maîtrise de ce risque.

## CHAPITRE I : DIAGNOSTIC SUR LE SECTEUR DE LA FINANCE AU BURKINA FASO

### Section 1 : une hiérarchie

Le paysage financier du Burkina Faso est régi par les dispositions de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Cette banque commune aux 08 pays membres de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est chargée de la gestion de la politique monétaire de ces différents Etats. Ainsi, le secteur financier du Burkina Faso est très hiérarchisé et connaît des mutations au gré des diverses interventions de la banque centrale qui dispose de divers moyens pour agir sur la liquidité des banques de second rang, sur le volume de monnaie et donc de crédit en circulation. A cet effet, la banque centrale dispose des instruments d'intervention suivants :

- Le taux de refinancement des autres banques qui est aussi connu sous le nom de taux de réescompte. C'est le taux auquel les banques prêtent et empruntent entre elles.
- Le taux de réserve obligatoire, qui est une obligation prudentielle faite par la Banque Centrale aux autres banques ; cette mesure permet de réguler le volume de l'offre de monnaie.
- La base monétaire ; qui est le passif du bilan de la Banque Centrale, représente les engagements pris par la Banque Centrale envers les autres agents économiques y compris l'Etat.

La structure du marché financier burkinabè peut être présentée comme suit :

Au premier niveau : la BCEAO, banque centrale indépendante, supranationale, qui est l'instance régulatrice du marché et donne le ton en matière de politique monétaire. C'est elle qui est chargée du contrôle des autres banques et des établissements financiers.

A un niveau intermédiaire : le Trésor Public, qui est une structure financière, la personnification de l'Etat. Le Trésor Public n'intervient pas en matière de politique monétaire mais il est souvent associé à la banque centrale en vue du contrôle des autres banques et établissements financiers.

Au niveau secondaire : les établissements financiers bancaires et les établissements financiers non bancaires y compris les compagnies d'assurances. Les premiers ont la capacité de création monétaire : la monnaie scripturale dont leurs clients peuvent disposer par chèques ou par virements. En outre, ils peuvent collecter de l'épargne et la redistribuer sous forme de crédits. Les établissements financiers non bancaires eux par contre n'ont pas la capacité de création monétaire. Ils se contentent de collecter de l'épargne et de la redistribuer sous forme de crédits jouant ainsi le

rôle d'un intermédiaire entre les agents économiques à capacité de financement et les agents à besoins de financement. Ils ont en outre le privilège de pouvoir investir sur le marché financier les sommes collectées de leur clientèle ; ils sont alors des investisseurs institutionnels.

Les IMF dans cette hiérarchie se trouvent au bas de l'échelle, dans le vaste ensemble formé des établissements financiers non bancaires. Elles subissent tout naturellement les effets de la politique monétaire instaurée par la Banque Centrale de par ses opérations d'open market, de même que les exigences de la législation bancaire commune. Elles sont aussi tributaires des diverses décisions à caractères réglementaires adoptées par le Trésor Public, donc l'Etat.

## Section 2 : un taux de bancarisation faible et l'exclusion des classes à faibles revenus

Le degré de bancarisation de l'économie Burkinabè est très faible. La bancarisation peut se définir comme la pénétration des services bancaires dans une population. C'est le pourcentage de la population ayant accès aux services bancaires. Une population bancarisée à moins de 7% signifie que plus de 93% de la population n'ont pas accès à des services bancaires, soit de leur propre fait (refus) ou parce que leur situation financière ne fait pas d'eux des clients attractifs pour les banques. Le Burkina Faso s'inscrit dans ce cadre d'économie à faible taux de bancarisation. La grande frange de la population est exclue du système d'allocation des services bancaires. Selon Abdoulaye Bio TCHANE<sup>13</sup> : « *Les raisons de ce faible taux de bancarisation sont multiples : le faible revenu des populations, l'analphabétisme, la méconnaissance du système bancaire, l'éloignement des structures, les longues procédures, les coûts élevés de service et souvent aussi le manque d'informations* ».

Les mécanismes du système bancaire apparaissent être les principaux freins à l'évolution positive du taux de bancarisation. C'est à cause de cette inaccessibilité des services bancaires classiques face aux besoins d'une population en quête de financements que s'est peu à peu développée la microfinance. L'apparition de la microfinance est donc par essence due à une inefficience du marché financier à répondre à la demande sans cesse croissante de la population. Faisons un bref aperçu théorique sur la question de la finance.

---

<sup>13</sup> Abdoulaye Bio TCHANE : Président de la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD)

### Section 3 : émergence et déploiement de la microfinance

#### **I. Aperçu théorique de l'émergence des systèmes financiers décentralisés**

L'offre de fonds prêtables dans une économie est un préalable nécessaire pour la réalisation des investissements productifs. Les pays membres de l'UEMOA et même la plupart des pays membres de la CIMA bien qu'œuvrant dans un contexte de libéralisation financière ont longtemps pratiqué la répression financière au sens de SHAW et Mc KINNON, ce qui est de nature à encourager la détention d'actifs monétaires non rémunérés. La préférence pour la liquidité des agents économiques dévient plus grande en ce que le taux d'intérêt réel<sup>14</sup> reste faiblement positif voire négatif. La répression financière se caractérise principalement par deux mesures :

- la fixation des taux d'intérêts nominaux en dessous du niveau qui permettrait d'équilibrer l'offre et la demande de fonds prêtables ;
- l'obligation de constituer des réserves obligatoires non rémunérées auprès de la Banque Centrale.

Dans une économie en pleine croissance, la fixation d'un maximum de taux d'intérêt applicable aux prêts conduit à des distorsions sur le marché monétaire. Dans l'espace UEMOA, la BCEAO a limité le taux de l'usure à 18% pour les banques et 27% pour les IMF. Les banques jouent sur la marge taux débiteur – taux créditeur. Si le taux débiteur est limité, elles ne peuvent encourager l'épargne à travers un taux créditeur élevé. Ce qui décourage l'épargne, entraîne la baisse de l'offre de monnaie et la demande demeure insatisfaite sur le marché. Cette limitation amène à l'extrême sélection des emprunteurs, car uniquement ceux présentant des garanties plus fiables seront considérés.

Aussi la constitution de réserves obligatoires non rémunérées auprès de la Banque Centrale qui est pourtant une norme prudentielle réduit la quantité de liquidités à la disposition des banques et donc au service de l'économie. Une plus grande flexibilité permettrait alors une meilleure allocation du crédit d'après SHAW et Mc KINNON (1973)<sup>15</sup>.

Mais dans le modèle de rationnement du crédit développé par les économistes J. STIGLITZ et A. WEISS(1981)<sup>16</sup>, la théorie de la libéralisation financière se trouve controversée et cela est due à la structure de nos économies.

<sup>14</sup> Taux d'intérêt réel : Taux d'intérêt nominal corrigé du taux de l'inflation

Taux d'intérêt réel = Taux d'intérêt nominal – Taux d'inflation.

<sup>15</sup>SHAW: *Financial Deepening in Economic Development*, New-York, Oxford University Press.

<sup>16</sup>J. STIGLITZ ET A.WEISS: *Credit rationing in markets with imperfect information* ; *The American Economic Review*, 1981, vol. 71, n°3, pp. 93-410.

J. Stiglitz et A. Weiss (1981) présentent un modèle de rationnement du crédit dans lequel, parmi des emprunteurs identiques, certains reçoivent un prêt et d'autres non. Quand le crédit est rationné, les emprunteurs qui ont été rejetés indiquent leur volonté de payer des taux d'intérêts plus élevés. Or, seules les entreprises dont les projets sont à hauts risques accepteraient d'emprunter à de telles conditions. Par conséquent, l'accroissement du taux d'intérêt pour les banques est perçu comme une augmentation du risque du portefeuille de prêts, dans la mesure où elle se traduit par un accroissement de la proportion de mauvais emprunteurs, ou si elle incite au développement de projets plus risqués (qui ont d'ailleurs une probabilité de succès plus faible mais des rendements plus élevés en cas de succès).

Ainsi, un taux d'intérêt unique ne peut équilibrer le marché du crédit. S'il est trop bas, la rentabilité des prêts n'est pas assurée, s'il est trop haut les projets les moins risqués seront dissuadés.

L'analyse faite par les banques est que s'il n'est pas possible d'évaluer la probabilité de défaillance associée aux demandes de crédit, elle risque, en augmentant ses taux, de sélectionner les projets les plus risqués (antisélection) ou bien d'inciter les emprunteurs, après l'obtention de leur prêt, à choisir des projets plus hasardeux pour accroître leur gain en cas de réussite (aléa moral). C'est ainsi que le circuit bancaire est resté longtemps inaccessible à une grande partie de la population.

Les mesures de libéralisation financières entreprises à la fin des années 80 avec la liquidation des banques de développement, accompagnées d'une réglementation dans les procédures d'agrément des IMF ont participé à l'essor de la microfinance, vu que le rationnement du crédit est pratiqué par les banques dans un souci de se prémunir de l'asymétrie d'informations et l'antisélection qui en découlent et qui caractérisent le marché des fonds prêtables.

## ***II. La microfinance au BURKINA FASO***

### ***A. Présentation du secteur de la microfinance***

Le secteur de la microfinance au Burkina Faso est relativement peu développé et se concentre surtout en milieu urbain. Nous pouvons y distinguer les structures suivantes : PRODIA, MUFEDE, la FCPB qui sont des acteurs privés. En outre les acteurs les plus importants du réseau de la microfinance sont l'Etat et les partenaires internationaux dont les plus éminents sont : la Banque Mondiale, l'AFD, le PNUD, le FENU, la Coopération GTZ, la Coopération Danoise DANIDA, et les multiples ONG et Associations. (Liste des IMF au Burkina Faso en Annexe n°4).

Tout d'abord qu'est-ce-que la microfinance ?

La microfinance est « un ensemble très diversifié de dispositifs offrant des capacités d'épargne, de prêt ou d'assurance à de larges fractions des populations rurales, mais aussi urbaines, n'ayant pas accès aux services financiers des établissements soumis à des contraintes de rentabilité immédiate et à certains ratios prudentiels... » (Servet & Gentil, 2002).

Alors que dans la finance informelle jadis pratiquée par les populations à faible revenus c'est l'épargne qui est privilégiée, dans le cadre de la microfinance c'est plutôt le crédit, le micro-crédit qui est au cœur de l'activité. On lui associe d'autres services tels l'épargne bien sûr, mais aussi l'assurance, le transfert d'argent, ainsi que des prestations dits « d'accompagnement » pour aider et conseiller l'emprunteur.

### ***B. Demande de produits et services de microfinance***

Au Burkina Faso, le secteur de la microfinance, qui s'urbanise de plus en plus, se développe avec une demande estimée en septembre 2009 par la DGTCF à 1 485 235 clients. A la même période, l'encours de crédit était de 68,13 milliards de FCFA tandis que le montant des dépôts s'élevait à 69,96 milliards de FCFA. Dans le même temps, les crédits en souffrance constituaient près de 5% de l'encours de crédits soit environ 3,41 milliards de FCFA. La demande des populations porte principalement sur les moyens de paiement, les transferts et les assurances.

### ***C. Offre de produits et services de microfinance***

Quatre types d'institutions assurent l'offre de services financiers : les institutions d'épargne et de crédit ; les expériences de crédit direct ou « solidaire » ; les projets à volet crédit et les ONG ou associations ; les Fonds gouvernementaux de financement.

En réponse aux besoins de financement de sa clientèle, les IMF offrent une gamme variée de crédits. Les principales catégories de crédits offerts sont :

- le crédit de consommation ou social (avance sur salaire, petit équipement, amélioration de l'habitat, événements sociaux, etc.) ;
- le crédit immobilier (réalisation d'habitation) ;
- le crédit PME/PMI (création d'entreprise, besoins d'investissement, besoins de fonds de roulement) ;
- le crédit destiné au financement des Activités Génératrices de Revenus (petit commerce, transformation de produits, petite restauration, etc.) ;
- le crédit agricole (intrants, équipements, emboche) ;
- le crédit artisanat (équipement, fonctionnement, approvisionnement) ;
- le crédit de groupe (AGR, crédit agricole pour activités collectives).

La plupart des crédits sont généralement de court terme et n'excèdent pas 12 mois. Cependant, certaines institutions, compte tenu de leur taille et/ou de leurs spécificités (FCPB notamment), ont des prêts de durée atteignant 36 et 60 mois. La taille des prêts est généralement fonction de la nature du crédit et varie dans les textes entre 10.000 FCFA et 30.000.000 FCFA bien que certaines structures dites de microfinance octroient des prêts pouvant atteindre 180.000.000 FCFA.

#### ***D. Cadre légal, réglementaire et institutionnel***

La microfinance est régie par un dispositif légal et réglementaire comprenant notamment la loi n° 59/94/ADP du 15 décembre 1994 portant réglementation des Institutions Mutualistes ou Coopératives d'Épargne et de Crédit et son décret d'application n°95-308/PRES/MEFP du 01 août 1995. Cette loi dite PARMÉC est commune aux États membres de l'UEMOA.

Le secteur est contrôlé et supervisé par la Direction Générale du Trésor et de la Comptabilité Publique (DGTCP) à travers la Cellule de Suivi et Contrôle des Systèmes Financiers Décentralisés, et la BCEAO.

Certains actes de l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA), la loi sur l'usure et la loi sur la lutte contre le blanchiment d'argent concernent aussi le secteur. Le secteur dispose d'une Stratégie Nationale de Microfinance adoptée par Décret N°2006-040/PRES/PM/MFB/MEDEV/MAHRH/MCPEA/MATD du 22 février 2006.

L'essor de l'activité de toute IMF passe tout d'abord par l'augmentation du nombre de clients. Le crédit représente la principale source de revenus par le biais des intérêts gagnés, mais également celle qui comporte le plus de risques. Les revenus reliés au crédit servent à couvrir la majeure partie des coûts de fonctionnement de l'institution financière et lui permettent de générer un profit qui assurera sa viabilité, sa croissance et le maintien d'une capitalisation adéquate. L'importance de bien maîtriser le crédit est donc double : augmenter les revenus de l'institution et diminuer les risques associés à cette activité. Quelles sont alors les risques pouvant entraver le développement du portefeuille d'une IMF ?

## CHAPITRE II : LA REALITE DE L'ASSURANCE DES PRETS OCTROYES PAR LES IMF

### Section 1 : la maîtrise du risque de crédit

#### *I. Les risques liés à l'activité des IMF*

Une IMF fait face à divers types de risques, ce sont entre autres :

**Les risques financiers** : qui sont étroitement liés à la fonction financière de l'institution qui en collectant l'épargne doit effectuer une capitalisation adéquate en octroyant du crédit de manière à effectuer une activité rentable. Les risques financiers courus par les IMF dépendent en grande partie du marché monétaire et de la réglementation en vigueur établie par la BCEAO. Il découle donc principalement de la fixation du taux d'intérêt et de l'évolution du niveau de l'inflation, de la définition et de la répression du taux de l'usure. Par exemple, dans une situation d'équilibre où le montant total de l'épargne est servi en crédit, l'IMF doit répondre à l'exigence suivante :

Taux débiteur = Taux créditeur + taux d'inflation + taux de frais de fonctionnement par rapport au montant de fonds mobilisés.

**Les risques économiques** ; ces risques dépendent en grande partie du contexte socio démographique. L'IMF est créée pour permettre aux agents à besoins de financement de disposer des fonds nécessaires que les agents économiques en excédent de trésorerie placent en épargne. Dans la sphère économique, l'IMF est soumise aux contraintes de l'environnement. Ce sont les grandes orientations de la réglementation en vigueur, la concurrence instaurée sur le marché, et le risque lié à la mission sociale qui est de fournir durablement des services à une clientèle ne présentant pas les garanties classiques exigibles par les banques.

**Les risques opérationnels** : Le risque opérationnel est la vulnérabilité à laquelle est confrontée l'IMF dans sa gestion quotidienne et par rapport à la qualité de son portefeuille (risque lié au crédit, risque lié à la fraude). Pour déterminer la vulnérabilité d'une institution au risque de crédit, on doit revoir les politiques et les procédures à chaque niveau du processus d'octroi de crédit pour déterminer si les risques de défaillances et de pertes sur créances sont réduits à un niveau suffisamment raisonnable.

#### Le cas particulier du risque de crédit

Le portefeuille de crédit représentant l'actif productif principal d'une institution financière, la gestion du risque de crédit s'avère un facteur clé de performance. Le risque de crédit est défini selon DID (2005) comme le risque de pertes financières résultant de l'incapacité de l'emprunteur

pour quelque raison que ce soit de s'acquitter entièrement de ses obligations financières à l'endroit de l'institution. Ainsi défini, le risque de crédit peut s'analyser en termes de probabilité ; c'est **la probabilité de non-remboursement** du capital emprunté. Lorsqu'il se produit, le risque a des conséquences qui se traduisent sur trois variables de la gestion de l'Institution : ce sont la solvabilité, la liquidité et la rentabilité. La solvabilité est la capacité d'une IMF à faire face à toutes ses dettes (dettes à court, moyen et long terme) avec la totalité de son actif. La liquidité est sa faculté à honorer ses engagements à court terme avec son actif réalisable ou disponible. Quant à la rentabilité, elle se traduit comme le résultat obtenu par l'IMF au vu des moyens mis à sa disposition.

Dès lors, il devient nécessaire de mettre en place une politique de crédit qui, une fois appliquée, permettra d'assurer la sécurité des actifs de l'institution.

## ***II. Politique de crédit et différentes garanties exigées dans les IMF questionnées***

Les IMF ont développé plusieurs politiques de crédit au fil du temps dans le souci de gestion du risque de crédit. Une politique a pour but de définir les principes que doivent respecter les dirigeants et employés de l'institution en matière de gestion du crédit. La rentabilité du portefeuille est le facteur primordial assurant la pérennité de l'institution ; la politique de crédit doit être conçue de façon à minimiser les risques de pertes.

La plupart des institutions pour l'octroi d'un prêt à un client lui réclament certaines garanties : ce sont les sûretés réelles et les sûretés personnelles.

### ***A. Les garanties personnelles :***

#### ***1. Le cautionnement simple ou solidaire***

Le cautionnement est un engagement pris par un tiers, la caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. Il ne peut excéder ce qui est dû par le débiteur. Le cautionnement est unilatéral c'est à dire que seule la caution prend un engagement.

#### ***2. L'aval***

L'aval est l'engagement apporté par un tiers appelé « donneur d'ordre » ou avaliste sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. Cette opération s'apparente donc à un cautionnement.

### 3. La lettre d'intention

La lettre d'intention est un document écrit adressé par une société mère à un établissement de crédit pour garantir les engagements pris par sa société filiale. Selon les termes employés dans cette lettre, ce document crée un engagement moral et une véritable obligation de moyens ou de résultat.

#### B. Les garanties réelles :

##### 1. Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage. Il existe plusieurs types de garanties : le nantissement du fonds de commerce, le nantissement du matériel et véhicule, le gage sur véhicule et le nantissement de parts sociales.

##### 2. L'hypothèque

C'est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité (inscription au registre de la conservation des hypothèques du lieu de situation de l'immeuble).

Elle peut être légale, conventionnelle (à la suite d'un contrat) ou judiciaire (résultant d'un jugement). En cas de non-paiement et de poursuites, le créancier procède à la réalisation du bien par vente forcée de l'immeuble saisi, aux enchères publiques.

De même, le débiteur ne peut vendre le bien sans avoir remboursé au préalable le créancier car la garantie est attachée à l'immeuble. La durée de l'hypothèque diffère selon le type de crédit à garantir. Une hypothèque est assortie d'un rang, critère fondamental qui détermine les priorités lors de la vente de l'immeuble en présence de plusieurs créanciers. Une hypothèque offre donc une bonne garantie si le rang est bon.

Malgré l'exigence des garanties pendant l'octroi du crédit, nous constatons année après année une forte progression du taux de créances non recouvrées dans la majeure partie des IMF œuvrant sur le marché financier Burkinabè comme présenté dans le tableau ci-dessous.

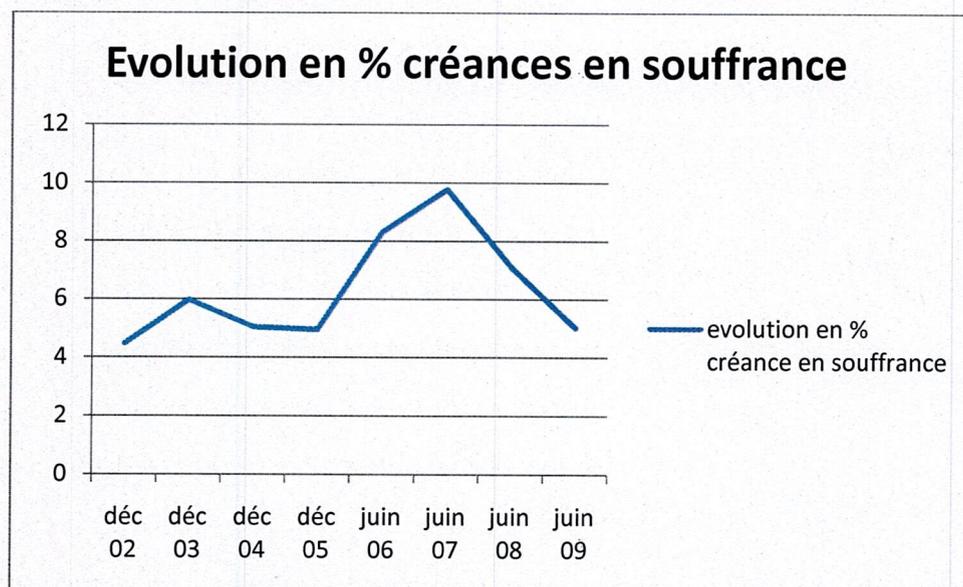
**Tableau 2: Evolution du secteur de la microfinance au BF (montants monétaires en millions de FCFA)**

périodes	1/12/02	1/12/03	1/12/04	1/12/05	1/06/06	1/06/07	1/06/08	1/06/09
membres	463334	515798	578006	597766	626054	726852	1227308	1480953
dépôts	17458,95	23324,35	28148,73	34373,27	36178,06	40520	72048,89	73531,11
encours de crédits	18563,46	21671,07	26559,06	31535,74	28867	31176,36	51900	63418,89
crédits en souffrance	830,94	1294,09	1340,76	1564,88	2391,2	3040,045	3688,89	3181,11

Source : DGTCP

Le taux de créances en souffrance (Crédits en souffrance / Encours de crédits) sur tout le marché Burkinabè a connu l'évolution présentée dans le graphique ci-après :

**Graphique 2: Evolution des créances en souffrance des IMF au Burkina Faso.**



Source : DGTCP ; Evolution des principaux indicateurs des SFD.

Le risque de défaut des emprunteurs auprès des IMF ainsi présenté revêt un caractère maîtrisable. Nous pouvons alors tenter de vérifier notre hypothèse première qui est : « La microfinance ne constitue pas une activité dont le risque est non maîtrisable ». Mais tout d'abord comment trouver une mesure du risque de crédit ?

## Section 2 : Mesure du risque de crédit et les garanties d'assurances de prêts

### **I. Quelle Mesure du risque de crédit ?**

L'IMF bien que disposant de moyens propres à elle pour la sécurisation de son portefeuille n'est pas un assureur pour lequel le sinistre (ici le défaut de remboursement) est un évènement normal et statistiquement prévisible. Dans le but de fournir une couverture d'assurance pour la garantie du risque de crédit, l'assureur doit d'abord procéder à l'évaluation du risque. Comment mesurer le risque de crédit au sein d'une IMF ?

Plusieurs instruments<sup>17</sup> sont à la portée de l'assureur pour juger de la santé financière d'une IMF :

**Les ratios de rentabilité** : permettant de vérifier si l'IMF génère assez de produits pour couvrir ses charges. On peut citer le rendement ajusté sur actif (RAA), l'autosuffisance opérationnelle (AOP), l'autosuffisance financière (AFI)

**Les ratios de gestion** : qui informent sur les opérations courantes et la profitabilité au niveau de chaque nouvelle affaire prise en charge ; ce sont : le rendement du portefeuille de crédit, l'écart de rendement (yield gap), le crédit moyen par emprunteur, les produits totaux ajustés d'opérations sur actif moyen, le ratio de charges totales ajustées sur actif moyen, les charges de dotations aux provisions sur actif moyen, charges de personnels sur actif moyen, les charges financières ajustées sur l'actif moyen, le coût par unité prêtée, les charges de personnel sur portefeuille brut,

**Les ratios de structure financière** : ils informent sur le niveau de liquidité et la solvabilité de la structure. Ce sont les ratio de liquidité sur actifs, crédit sur actif, épargnes sur actif, immobilisations et autres actifs sur actifs, emprunts et autres passifs sur actifs, capitalisation brute, le pourcentage d'épargne en crédit.

**Les ratios de qualité de portefeuille** : les indicateurs de la qualité du portefeuille qui sont des variables d'intérêt pour l'assureur, sont les plus représentatifs du risque de crédit au sein d'une IMF. Joint à une analyse de la capacité de remboursement de l'emprunteur ils peuvent permettre de mesurer le risque couru dans une opération de crédit. Ces indicateurs sont :

**Portefeuille à risque (PAR x jours) :**

$$\text{PAR } x = \frac{\text{Encours des crédits affichant } x \text{ jour et plus de retard} \times 100}{\text{Portefeuille de crédit total}}$$

<sup>17</sup> Instruments : Ratios clés dans la gestion d'une IMF en Annexe n°3

Le ratio de portefeuille à risque communément appelé « ratio des prêts en retard » ou encore « ratio de l'encours contaminé », est déterminant pour la pérennité de l'IMF. Le calcul de ce ratio prend en considération le total du solde des prêts en retard et non uniquement les montants non recouverts. Cela permet de s'informer sur les risques futurs en termes de pourcentage du total des prêts ayant connus des difficultés de remboursement en fonction des échéances retenues.

A partir de cet indicateur, en faisant varier le nombre de jours  $x$  nous obtenons ainsi différentes informations sur le portefeuille à risque en fonction des échéances considérées.

Pour  $x = 1$ , nous obtenons portefeuille à risque 1 jour encore appelé ratio total de délinquance<sup>18</sup>.

Pour  $x = 30$ , nous obtenons le portefeuille à risque 30 jours

Pour  $x = 90$ , il s'agira du portefeuille à risque 90 jours

De l'avis de certains professionnels, une bonne qualité de portefeuille implique un ratio total de délinquance inférieur à 10% et un PAR<sub>90</sub> inférieur à 3%. Le PAR est du point de vue de l'assureur un taux de sinistralité général. Cet indicateur est représentatif d'une sinistralité d'ensemble en prenant en compte les prêts en retard pour causes de décès, accidents, maladies, fraudes, faillites et autres raisons.

***Taux de provision pour mauvaises créances sur portefeuille de crédit brut :***

$$\text{Taux de Provision} = \frac{\text{Montant de la provision pour créances douteuses} \times 100}{\text{Portefeuille de crédit brut.}}$$

L'IMF se doit d'établir une telle provision au vu de ses performances passées. Ces informations sont une statistique d'intérêt pour l'assureur donnant sa couverture à une IMF dans le cadre d'une convention. Pour chaque nouvel exercice, le taux ainsi dégagé aura un rôle avertisseur pour l'assureur en terme de niveau de sinistralité global à appliquer sur le portefeuille de l'IMF. L'assureur peut s'attendre à payer au maximum sur le total du portefeuille le montant correspondant au taux de provision pour mauvaises créances.

**L'analyse de la capacité de remboursement :** elle est déterminante avant l'octroi du prêt et dépendra de la qualité de l'emprunteur et de son activité principale.

Pour un salarié, sa capacité de remboursement dépendra en premier lieu de la quotité cessible de son salaire. Si l'ensemble des remboursements périodiques de dettes excède la quotité cessible, sa probabilité de défaut devient élevée et le prêt doit lui être refusé.

<sup>18</sup> Terme employé par DID

Pour une entreprise, la capacité de remboursement dépendra de son état financier. Les fonds générés par l'entreprise et disponibles pour le remboursement de ses dettes sont les variables à prendre en considération.

## II. Analyse comparée du risque de crédit

Sur un plan plus empirique, un benchmarking IMF et Institutions bancaires classiques permet de mettre en exergue le caractère assurable du risque de crédit au sein des IMF. L'assurance est une opération par laquelle un assureur organisant en mutualité une multitude d'assurés exposés à la réalisation de certains risques, indemnise ceux d'entre eux qui subissent un sinistre grâce à la masse commune des primes collectées.

D'un point de vue sommaire, on pourrait se dire que la clientèle des IMF ne présentant pas les garanties exigées par le circuit bancaire classique constitue un segment de population plus risqué. La théorie économique à l'épreuve des faits nous démontre comment le crédit est rationné dans un souci pour les banques de préserver leurs résultats. Mais cet état de fait est quelque peu nuancé par les statistiques mises à notre disposition par les services de l'UAB-Vie.

Tableau 3: Montant des sinistres Assurance-crédit 2006-2010

Années	Banques	IMF	Total
2006	72 935 841	23 615 627	96 551 468
2007	50 076 977	32 436 242	82 513 219
2008	47 261 536	5 622 476	52 884 012
2009	10 332 438	3 901 343	14 233 781
2010	3 000 000	-	3 000 000

Source : UAB-Vie

Le tableau ci-dessus nous donne les montants de sinistres bruts de réassurance rattachés à l'exercice de souscription du contrat. Nous avons préféré une analyse des sinistres rattachés par exercice de souscription du contrat plutôt qu'à l'exercice de survenance du fait des résultats à mettre en exergue, notre intérêt étant de montrer l'évolution de la souscription au sein de l'UAB-Vie et non la présentation de la sinistralité réelle au sein de la population assurée. Cet angle d'approche nous permet d'avoir une idée globale sur le volume de sinistres et sa répartition entre banques et IMF année après année en mettant en relief les zones d'ombre affectant la rigueur dans la souscription. Nous pouvons remarquer une forte baisse des montants de sinistres à partir de l'exercice 2008 surtout en ce qui concerne les IMF. Cela peut s'expliquer en partie par la bonne sélection des

risques appliquée à partir de l'exercice précédent qui présente du reste le pic de sinistralité au sein des IMF.

Analysons alors la sinistralité par le rapport Sinistres/Cotisations (S/C).

Le rapport S/C est obtenu en rapportant le montant de sinistres de chaque année au montant de cotisations correspondantes.

Tableau 4: Répartition du Chiffre d'affaires en Assurance-crédit

Années	Banques	IMF	Total	Part IMF/Total en %
2006	412 790 688	64 481 612	477 272 300	13,51
2007	558 550 700	95 585 070	654 135 770	14,61
2008	411 102 430	96 735 930	507 838 360	19,05
2009	477 344 715	107 554 846	584 899 561	18,39
2010	229 774 300	54 918 350	284 692 650	19,29

Source : UAB-Vie

La ventilation des primes et des sinistres étant faite par exercice de souscription, le rapport S/C correspond ici aux paiements ayant eu lieu après l'encaissement des primes qui leurs correspondent. Nous pouvons ainsi dresser le tableau suivant :

Tableau 5 : Rapport S/C (en %) au sein de l'UAB-Vie de 2006 à juillet 2010

Années	Banques	IMF	Total
2006	17,67	36,62	20,23
2007	8,97	33,93	12,61
2008	11,50	5,81	10,41
2009	2,16	3,63	2,43
2010	1,31	-	1,05

Source : UAB-Vie

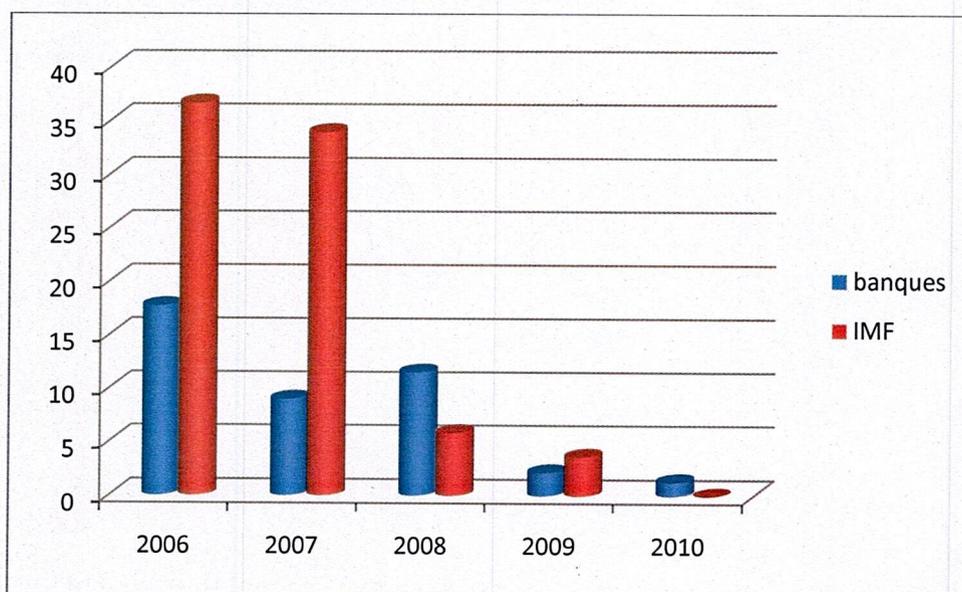
La représentation graphique ci-dessous obtenue nous démontre pour les exercices les plus anciens une sinistralité plus grande dans les IMF que dans les banques. Cela s'explique par le fait que le risque IMF était dans les époques passées assez nouveau et pas bien maîtrisé. Il n'y avait pas une réelle politique de souscription, donc une sélection de risque très faible. La sinistralité était aggravée par l'assurance de la clientèle des sociétés d'équipements et de leasing<sup>19</sup>.

Mais courant 2008, le graphique nous montre une baisse générale de la sinistralité dans la branche. En outre, la sinistralité des IMF est devenue meilleure à celle des banques classiques et la tendance s'est poursuivie jusqu'au premier semestre 2010. Cela est imputable à la formation des agents au

<sup>19</sup> Elles sont considérées comme IMF car agissant dans le crédit d'équipement et de consommation adressé aux ménages.

sein des IMF à l'application correcte de la politique de souscription. Mais le faible taux de sinistralité général est surtout dû à la cadence des déclarations tardives de sinistres dans la branche. Les sinistres se rapportant aux contrats même échus à partir de 2006 ne sont pas connus en totalité. C'est pour cela que la provision pour sinistres tardifs s'avère nécessaire dans cette branche.

Graphique 3 : Sinistralité comparée Banques-IMF (en%)



Source : UAB-Vie

L'activité des institutions de microfinance présente un risque réduit comparée à l'activité des banques classiques dans la condition préalable d'une bonne sélection des risques et cela s'explique.

En effet le portefeuille des IMF concerne le plus souvent des prêts de plus faibles montants, une diversification des risques qui fait que la sinistralité pour être importante doit concerner plusieurs risques à la fois. Cette extrême fragmentation des risques est un atout technique majeur pour les IMF en comparaison avec les banques, en ce qui concerne la mutualisation du risque. En outre, les IMF offrent le plus souvent des crédits amortissables par annuités périodiques et constantes. Les banques classiques connaissent par contre une grande proportion de « prêts découverts » à remboursement unique et concernant des capitaux très élevés, de telle sorte que la réalisation d'un seul sinistre pour un exercice donné peut nuire aux résultats techniques de l'assureur. Il faut en effet noter qu'il existe deux filières de crédits :

Les crédits amortissables ; sur lesquels l'emprunteur doit payer périodiquement une somme (annuité ou mensualité par exemple) prenant en compte l'amortissement du capital ainsi que les intérêts portés sur le montant de l'encours de crédit. En cas de réalisation du risque couvert,

l'assureur n'aura à intervenir que sur le montant restant dû de l'emprunt, avec ou sans les intérêts. Ainsi l'engagement de l'assureur diminue à chaque échéance de remboursement.

Les crédits découverts (capitaux constants) ; l'emprunteur payera en une seule fois et à la fin de la durée convenue le montant total du crédit en plus des intérêts courus. Il n'y a pas de remboursements périodiques, ce qui fait que l'engagement de l'assureur en cas de sinistre est maximal.

Le portefeuille des IMF constitué en totalité des prêts amortissables diminue l'exposition de l'assureur à payer des sinistres de pointe.

La structure de la compagnie d'assurance la révèle plus encline à assurer avec peu de réassurance les prêts accordés par les IMF. Avec des fonds propres d'un niveau relativement bas, la compagnie ne souscrit les risques d'amplitude qu'avec l'accord express du réassureur, son niveau de rétention étant très faible. Ainsi la multitude de petits risques constitue un segment au sein duquel le volume de primes développées nettes de réassurance est très conséquent, le plan de réassurance étant constitué en première ligne d'un Excédent de Pleins (EDP). Les contrats gros dossiers sont en très grande partie réassurés. L'application d'un XL Catastrophe sur l'ensemble du portefeuille permet de protéger les petits risques de même que le résultat global de l'assureur dans le cadre de réalisation d'évènements catastrophiques.

Le crédit croisé est très présent dans le portefeuille en ce que les mêmes clients des banques classiques ont souvent recours aux IMF pour l'obtention de prêts supplémentaires. Certes la capacité de remboursement de l'emprunteur se trouve amoindrie du fait de la superposition de ces diverses obligations mais le même risque est alors couru par la banque et l'IMF en ce qui concerne le décès ou l'ITD atteignant leur client commun.

Il est alors mitigé de croire que le risque porté au sein des IMF puisse présenter un caractère non assurable. Tout au contraire, la mise au point de garanties pour la couverture des risques de crédit au niveau des IMF pourrait conduire à une réelle amélioration de la situation bilancielle de ces institutions.

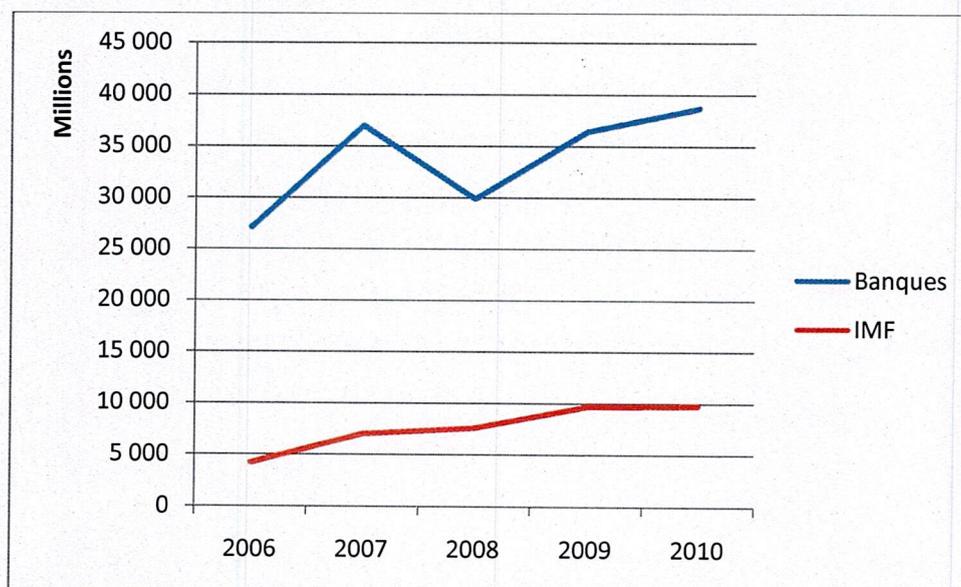
Dans les faits, la maîtrise continue du risque de crédit a permis au sein de l'UAB-Vie une croissance du volume des affaires apportées par les IMF de même que les Banques. Mais la croissance de l'activité des IMF en ce qui concerne l'assurance de leur clientèle est bien plus élevée comme relatée dans le tableau et le graphique suivants :

Tableau 6 : Evolution des montants de capitaux assurés dans le portefeuille UAB Vie

Années	Capitaux	
	Banques	IMF
2006	27 059 602 335	4 246 964 084
2007	36 995 780 757	7 069 505 881
2008	29 867 156 446	7 677 213 649
2009	36 453 180 005	9 732 686 855
2010 <sup>20</sup>	38 704 647 238	9 823 478 008
Total	169 080 366 781	38 549 848 477

Source : UAB-Vie

Graphique 4 : Evolution comparée des capitaux en Assurance-crédit



Source : UAB-Vie

Le graphique ci-dessus nous montre une croissance soutenue des capitaux assurés au sein des IMF dans le portefeuille de la compagnie, une croissance stable. Si l'assurance des prêts accordés par les IMF se trouve dans la politique générale de l'entreprise comme objectif de développement, cela est dû au fait que le risque IMF est maîtrisable et constitue une voie de déploiement. Par contre les affaires en provenance des banques ont connues une baisse visible courant 2008. La croissance des capitaux assurés doit se maintenir au cours de l'exercice 2010 au vu des chiffres du premier semestre.

Déjà sur l'horizon 2006-2009, le volume de capitaux assurés au sein des IMF a connu une croissance globale de 129%, avec une moyenne annuelle de 33,94% pendant que le volume de capitaux assurés au titre des banques classiques n'a augmenté que de 37% dont une moyenne annuelle de 13,16%.

<sup>20</sup> Les chiffres de 2010 : extrapolation des chiffres du 1<sup>er</sup> semestre multipliés par 2.

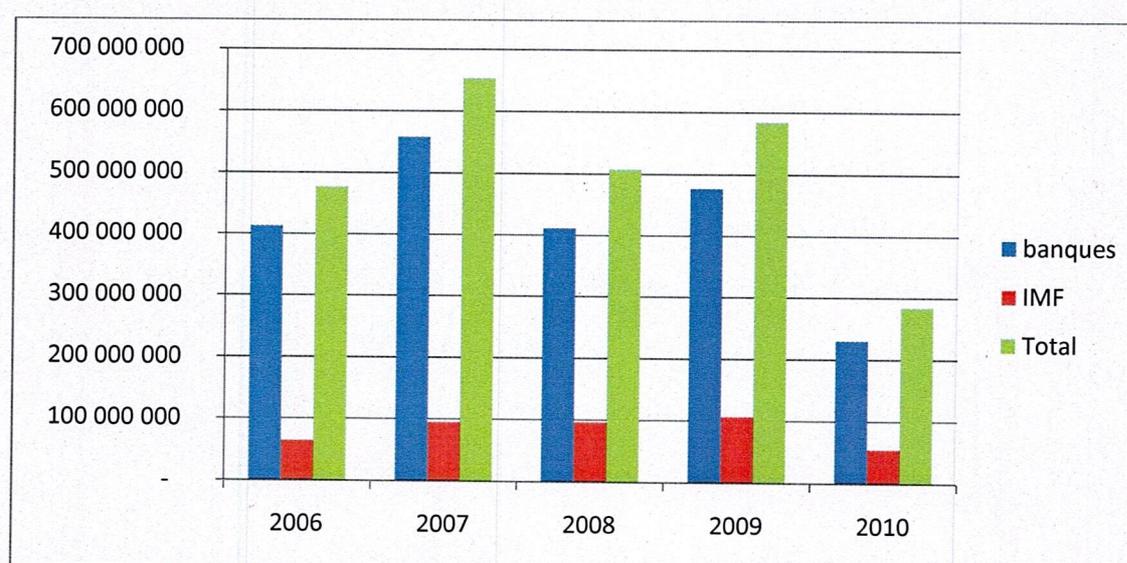
Tableau 7 : Taux annuel de croissance en pourcentage sur l'horizon 2006-2009

période	Banques	IMF
2006-2007	36,7196025	66,4602229
2007-2008	-19,2687495	8,59618449
2008-2009	22,0510566	26,7736877
taux annuel moyen	13,1673032	33,943365

Sources : UAB-Vie

Parallèlement à cette évolution du volume des actifs assurés par les IMF, il y a lieu de prendre en compte l'évolution du Chiffre d'affaires en provenance des IMF pour l'assurance-crédit. Cette évolution est traduite dans le graphique ci-dessous :

Graphique 5 : Présentation comparée IMF-banques dans le Chiffre d'affaires en Assurance-crédit



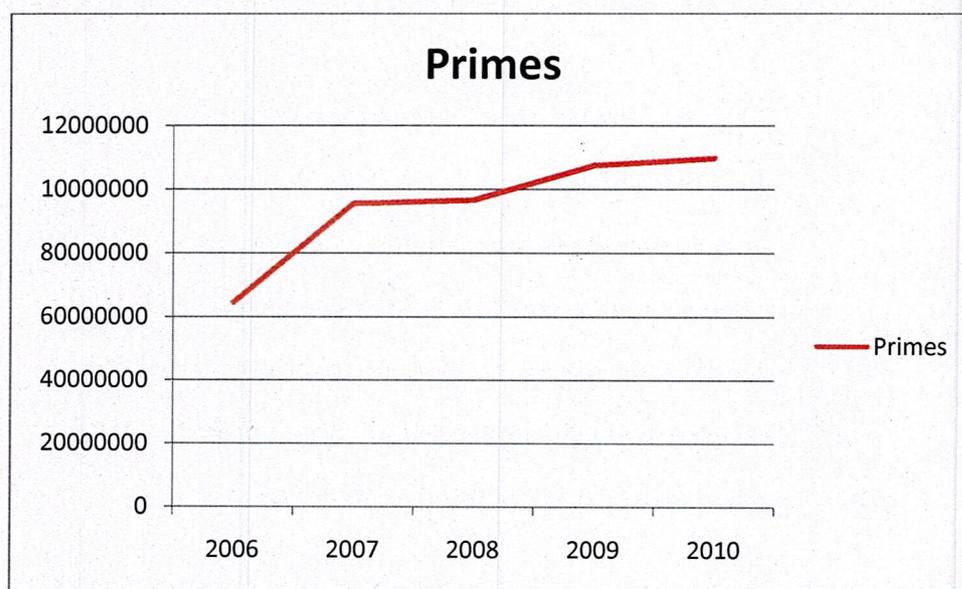
Source : UAB-Vie

Nous pouvons ainsi constater une évolution graduelle du chiffre d'affaires en provenance des IMF année après année. Leur apport dans la réalisation du chiffre d'affaires global de la branche n'est pas à négliger : de 13,51% en 2006, cet apport représente pour l'exercice 2009 et pour le premier semestre 2010 à peu près 1/5 du total de la branche (Voir Tableau 4 : **Répartition du Chiffre d'affaires en assurance-crédit**)

Ainsi l'assurance-crédit est une branche en pleine expansion au sein de notre compagnie d'accueil, une croissance beaucoup plus ressentie sur les prêts accordés par les IMF que sur le crédit bancaire classique. La croissance du portefeuille en terme de prêts accordés par les IMF revêt une perspective meilleure que celle des banques classiques. Cela s'explique par le fait que la structure du marché bancaire est oligopolistique et déjà en équilibre de telle sorte que les compagnies n'assurent que les mêmes banques, les nouvelles affaires étant rares, ce qui n'offre pas de grandes possibilités de croissance. Par contre, beaucoup d'IMF ne requièrent pas encore de leurs clients une assurance-crédit pour l'octroi de prêts. Sur l'échantillon des quatre (04) IMF qui ont fait l'objet

d'un entretien, une seule avait une convention encours pour se prémunir des risques de décès et d'ITD. Deux années plutôt, aucune de ces IMF d'épargne et de crédit sur le marché Burkinabè ne faisait assurer ses prêts. Seules les structures de crédit-bail et les sociétés d'équipements en plus des banques faisaient l'exigence à leurs clients d'une couverture décès comme condition d'octroi de prêt. Mais de plus en plus, la nécessité d'une couverture d'assurance pour réduire le taux de créances en souffrance et assurer un meilleur taux de remboursement des emprunts s'est faite sentir. L'UAB-Vie du reste connaît un essor continu en terme de chiffres d'affaires dans le cadre de l'assurance des prêts accordés par les IMF comme le témoigne le graphique ci-dessous :

Graphique 6 : Evolution du chiffres d'affaires dans la branche Assurance-crédit des IMF (2006-Perspectives 2010)



Source : UAB-Vie

L'assurance-crédit aujourd'hui trouve un nouveau créneau de croissance dans l'émergence des IMF.

Nous tenterons de vérifier notre deuxième hypothèse d'étude à savoir : la possibilité d'une couverture d'assurance en garantie de certains risques pouvant entraver le remboursement d'un prêt.

Après étude et maîtrise du risque, l'assureur arrive à la distinction de risques assurables et de risques non assurables. La maîtrise du risque suppose une connaissance de sa fréquence. Sur la base de cette information et pour des risques pouvant faire l'objet d'une assurance, l'assureur propose un tarif. En matière d'assurance des prêts octroyés par les IMF, les exemples sont nombreux pour ce qui est des modalités de couverture conclues entre les IMF et les compagnies d'assurances. Présentons l'expérience de l'UAB-Vie.

L'UAB Vie a conclu des partenariats avec plusieurs acteurs du secteur de la microfinance, des acteurs œuvrant dans le crédit direct, les Fonds Gouvernementaux, les ONG et projets à volet

crédit et les institutions d'épargne et de crédit. Nous présenterons dans les prochaines lignes deux exemples de partenariats ; un envers une IMF autogérée et l'autre avec un Fonds Gouvernemental.

### **III. Le partenariat UAB-Vie - FCPB**

Il s'agit d'une convention conclue le 11 mars 2009 entre la compagnie d'assurance UAB Vie et la Fédération des Caisses Populaires du Burkina en vue de la couverture des risques de crédits afférents à certains prêts que la Fédération octroie à sa clientèle. Après 20 mois d'application de cet accord, nous proposons d'étudier les différentes facettes de cette convention pour mieux appréhender dans quelles mesures les compagnies d'assurances vie de même que les IMF, mais aussi les particuliers et les PMI-PME peuvent entrevoir la couverture des crédits octroyés par les IMF dans les conditions optimales pour les parties.

Ce partenariat est un canevas, un exemple concret d'assurance-crédit. Mais sa relative jeunesse laisse perplexe quant à sa bonne fin. En effet bien que tout semble parfait et que tous les acteurs semblent satisfaits, de grands maux entravent souvent l'exécution des obligations contractuelles de chaque partie. Les solutions préconisées seront abordées dans la dernière section de ce travail

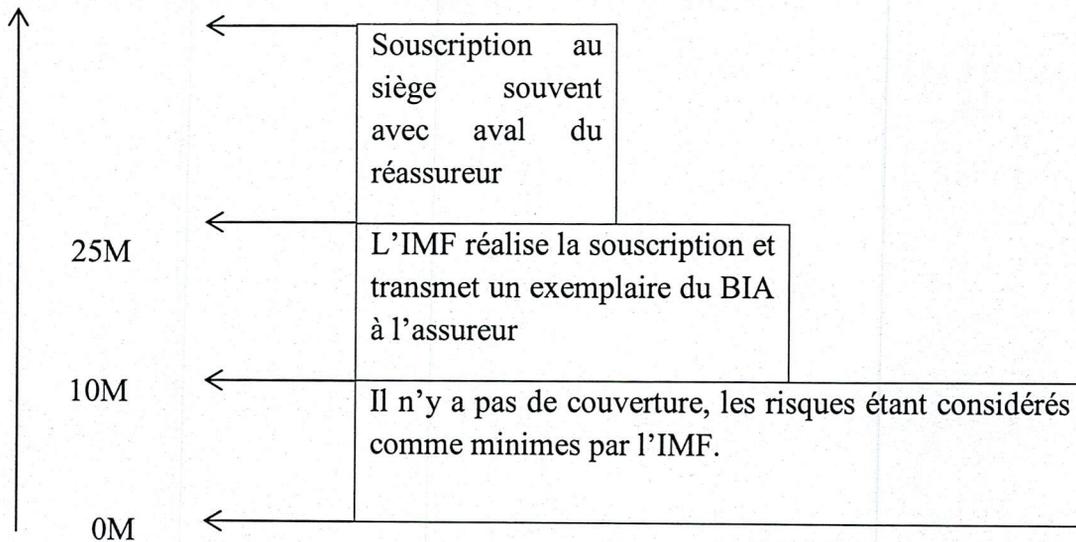
**Objet du partenariat** : garantir la FCPB contre les conséquences financières des risques de décès et d'invalidité absolue et définitive atteignant les personnes d'un âge compris entre 18 et 65<sup>21</sup> ans, et bénéficiant de **prêts individuels supérieurs à 10.000.000 FCFA** accordés par les différentes caisses membres de la fédération. Le montant de 10.000.000 FCFA est arrêté après l'analyse de la capacité financière de l'IMF par elle-même. Dans le cadre de la présente convention, ce montant est estimé important et peut porter atteinte à la stabilité financière de l'IMF.

**Date d'effet date d'échéance** : la convention dès le moment de sa signature prend effet et est renouvelable d'année en année par tacite reconduction au 31 décembre.

**Délégation de pouvoir** : sont habilités à réaliser les souscriptions, les employés de la FCPB désignés à cet effet. L'UAB Vie donne mandat de signature à la FCPB à travers la convention de partenariat pour la souscription de contrats de capitaux entrant dans le cadre du partenariat et **dans la limite de 15.000.000 FCFA**. A partir des montants supérieurs ou égaux à 15.000.000 FCFA, la souscription se fait au niveau du siège de l'UAB Vie. A cet effet, l'assureur s'engage à former de manière récurrente toutes les personnes désignées pour la réalisation des différentes souscriptions.

<sup>21</sup> 65 ans est l'âge maximum à l'échéance du prêt défini par les tarifs de l'assureur. Par exemple une personne âgée de 64 ans ne peut obtenir une couverture de prêt excédant l'année.

Schéma présentant la qualité du souscripteur en fonction du capital



**Collecte de primes :** les primes collectées dans le cadre des différentes souscriptions seront reversées dans le compte de l'assureur ouvert à cet effet auprès de chaque Caisse Populaire. En contrepartie des souscriptions réalisées, il est reversé à la FCPB une commission à un taux fixé et calculée sur chaque prime nette payée par chaque assuré.

**Obligation de l'assureur : les garanties offertes ;** il s'agit de la garantie décès toute cause de l'emprunteur et l'invalidité totale et définitive. Dans le cadre de la réalisation de ces risques, l'assureur se substitue à l'assuré et paye au bénéficiaire qu'est la FCPB le montant du capital restant dû (en d'autres termes l'encours sur le prêt à la date de réalisation de l'évènement). Il convient de noter que dans d'autres conventions, la compagnie peut être amenée à payer le montant du capital restant dû en plus des intérêts courus évalués à la date de décès de l'assuré.

**Obligations de l'IMF : la sélection médicale ;** c'est ce qui permet à l'assureur de mesurer la qualité du risque à assurer et d'en fixer le juste prix, les bases tarifaires étant établies pour prendre en compte la probabilité de décès des risques normaux. En cas de mauvaise appréciation du risque, l'assureur compromet ses résultats techniques et par là même risque la faillite.

Ainsi la compagnie d'assurances doit être éclairée sur les différents segments de populations qui constituent le risque de décès pour en fixer la prime correspondante.

Les risques n'ayant pas la même importance ou taille en terme de niveau de capitaux, la sélection médicale dans le cadre de cette convention est différenciée et hiérarchisée (voir Annexe n°5).

Le contrat ne doit être établi qu'après l'application de la sélection médicale qui permet de trouver le niveau de taux de prime adéquat.

**Fonctionnement de la convention** : l'assureur intervient pour des prêts de capitaux supérieurs à 10.000.000 FCFA et dans le montant du différentiel.

**Fonctionnement de la garantie et modalité de souscription**

**De 0 à 10.000.000 FCFA**, l'assureur n'intervient pas, la FCPB supporte le risque de crédit à l'interne par la mise en place d'un fonds alimenté par un pourcentage fixé du prêt accordé.

**10.000.000 à 24.999.999 FCFA**, l'assureur intervient sur le montant du différentiel qui varie de 0 à 14.999.999 FCFA, mais délègue la souscription du contrat à l'IMF, qui doit reverser le montant de cotisation payée dans un compte ouvert au nom de l'assureur.

**25.000.000 FCFA et +**, l'établissement du contrat se fait au siège de la compagnie car les engagements sont de plus en plus importants et requiert souvent l'accord du réassureur quand le différentiel excède la rétention de la compagnie.

**L'administration du bulletin individuel d'adhésion (BIA)** : il s'effectue en 3 étapes qui sont l'identification du client, (renseignant sur le segment du risque), le renseignement sur le prêt (montant, durée, type et traite), le questionnaire médical (pour des prêts d'un montant supérieur à une certaine somme). Ces divers éléments permettent de définir le tarif à appliquer.

Le tarif pour un risque normal et pour un capital fixé est donné selon trois variables principales :

- La nature du prêt selon qu'il soit amortissable ou à remboursement unique ;
- La durée du prêt contracté
- L'âge du contractant faisant intervenir la probabilité de décès lue sur la table TD

Lorsque la sélection médicale n'est pas satisfaisante, le risque peut être assuré moyennant l'application d'une surprime.

Après quelques mois d'application, la convention a connu plusieurs avenants et concernent principalement la mise au point d'un tarif de courte période ; le remboursement de la portion de prime non courue en cas de remboursement anticipé du capital assuré ; la prise en charge des frais de sélection médicale ; la tenue des comptes mensuels, tous les 15 du mois suivant la clôture ; l'intéressement de la FCPB ; la mise au point d'un comité de suivi des opérations ; et l'évolution des tarifs.

***Le schéma de présentation de la convention UAB-Vie - FCPB (voir Annexe n°6)***

#### **IV. Le partenariat UAB VIE- FAPE**

Il est conclu à l'image du partenariat précédent avec notamment quelques différences ; ce sont principalement la fixation de la prime payable par l'assuré, la commission d'intermédiation accordée au fonds, les plafonds de capitaux et de durée. Dans le cadre de ce partenariat, la prime est fixée forfaitairement après acceptation du fonds d'octroyer le prêt. Elle ne dépend pas alors de la situation propre du risque. Après acceptation du risque par l'IMF, l'assureur est alors obligé de couvrir moyennant une cotisation connue d'avance.

Le tarif applicable est fixé dès la conclusion de la convention UAB-Vie – FAPE selon les bases tarifaires applicables à un portefeuille peu risqué. Ainsi si le montant de prime à payer dépend dans une moindre mesure du montant de capital à assurer, il n'y a pas d'ajustement de la prime par rapport à la situation aggravée ou non du risque, en d'autres termes, il n'y a pas de segmentation du risque. Il s'agit en réalité d'une convention de microassurance crédit qui a su adapter le tarif aux besoins des populations et à leur niveau de risque.

Cette convention se caractérise par :

- De petites sommes assurées donc pas de formalités médicales complexes
- Une tarification par communauté qui diffère d'une tarification par segment de risque
- Un plafonnement des capitaux et des durées de prêts comme contrepartie du tarif appliqué<sup>22</sup>
- L'instauration d'une solidarité dans le groupe ; les plus jeunes supportent un tarif un peu plus élevé pour leur niveau de risque au profit des plus âgés ; et entre les plus faibles capitaux et les plus élevés.
- Le contrat peut être vendu par un intermédiaire ne disposant pas d'une formation particulière, et ce dernier est à même de collecter la prime.

### Section 3 : nécessité de l'assurance-crédit et recommandations pour sa bonne pratique

#### **I. L'impératif de l'assurance-crédit**

L'assurance des prêts au niveau des IMF est plus que nécessaire pour assurer la viabilité financière des institutions.

Il y a encore quelques années, sur le marché Burkinabè de la microfinance, les institutions de crédits octroyaient les prêts sans se soucier d'une quelconque assurance. Les objectifs étaient plutôt tournés

<sup>22</sup> Pour les risques excédant les limites de la convention, il est appliqué le tarif normal de l'assureur

vers le développement du portefeuille-clients. Mais de plus en plus et au gré de l'accumulation d'une proportion sans cesse croissante de créances en souffrance, les IMF se tournent vers les compagnies d'assurances pour garantir le risque de crédit. Un coup d'œil jeté sur le rapport annuel des SFD<sup>23</sup> établi par la DGTCP dévoile un montant sans cesse accru de la proportion du portefeuille classée à risque. Présentons le cas d'une IMF : Une COOPEC (Coopérative d'épargne et de crédit) dont le nom n'est pas dévoilé pour les besoins de l'étude.

Il s'agit d'une institution mutualiste qui offre plusieurs services financiers : l'épargne, le crédit et divers types de transactions courantes. Concernant l'activité principale qui est l'offre de crédit, il est octroyé aux membres plusieurs formules de crédits à taux variant de 1 à 14%, ce sont : le crédit sur épargne, le crédit sur salaire, les avances, le crédit ordinaire<sup>24</sup>.

Les crédits sont amortissables et varient en durée entre 12 et 60 mois.

Les garanties exigées pour la délivrance d'un crédit ordinaire sont :

- Le statut de membre, ce qui correspond à un droit d'adhésion (part sociale) de 20000 FCFA et au moins trois mois d'ancienneté
- Un effort de mobilisation d'épargne d'un montant d'au moins 25% du montant de crédit sollicité
- La garantie d'un PUH
- Un aval et une personne ressource, caution solidaire de remboursement
- Amortissement annuel dégressif,
- Une fiche de projet

Le crédit sollicité ne doit excéder le montant de 25.000.000 FCFA.

Malgré les diverses garanties requises pendant l'octroi du crédit, la COOPEC connaît un taux de non remboursement aux dires de leurs dirigeants de l'ordre de 38% en 2008 et 42% en 2009.

A cet effet depuis 2008 elle s'est dotée d'un service de recouvrement auquel est assignée la mission de contacter les débiteurs en retard sur leur plan d'amortissement pour un règlement amiable du montant restant à recouvrer. Les raisons avancées pour la justification du fort taux de créances non recouvrées sont : la mauvaise foi des débiteurs, les cas de décès, les cas de faillite de l'entreprise financée.

<sup>23</sup> Tableau n°2 : Evolution de la microfinance au BURKINA FASO

<sup>24</sup> Crédit non totalement gagé sur l'effort d'épargne

Mais ce qu'il est fort important de constater est que cette mutuelle d'épargne et de crédit n'exige pas de ses adhérents la souscription d'un contrat d'assurance pour la couverture des risques liés aux crédits accordés. Les raisons avancées par les dirigeants de cette institution concernant la non-exigence d'une assurance-crédit sont principalement le bas niveau des revenus des emprunteurs qui en plus d'un crédit à rembourser doivent faire face à la charge d'une cotisation d'assurance.

La sélection des risques à leur niveau est aussi limitée de même que le suivi à postériori des activités financées. Des consultations sont en cours pour doter cette structure des dispositifs nécessaires à la sélection des risques et pour une couverture plus adéquate des risques courus.

Il apparaît alors que l'application d'une politique de crédit qui se résume à l'exigence des sûretés de Droit commun comme garanties pour l'octroi de crédit peut se révéler incapable de permettre à une IMF d'assurer un bon taux de retour sur fonds prêtés. C'est face à un tel constat que les IMF de plus en plus songent à l'externalisation du risque de crédit sur une compagnie ayant pour profession habituelle l'évaluation et la couverture des risques.

L'assurance-crédit revêt alors un caractère nécessaire pour une institution désirant préserver son patrimoine et atteindre son équilibre financier. Il reste alors à savoir :

Comment rendre l'assurance-crédit plus opérante sur le marché financier et en particulier au service de la microfinance ?

## ***II. Quelques approches critiques***

Pour une bonne qualité du portefeuille au sein des IMF et pour une bonne analyse du risque pour l'assureur certaines règles sont à édicter. Elles concernent surtout :

### ***A. Au niveau du Partenariat IMF - Compagnie d'assurances***

#### En matière de politique de souscription (sélection des risques et tarification)

L'IMF de même que l'assureur doit veiller à une sélection rigoureuse des risques pris en charge. Cette sélection prendra en compte non seulement le dossier médical de l'emprunteur mais aussi une étude approfondie de sa capacité de remboursement quand des couvertures plus étendues que le décès et l'ITD sont offertes. En effet, le risque du crédit croisé peut détériorer la capacité de remboursement d'un emprunteur. Les IMF font face à ce risque surtout en cas de développement rapide et incontrôlé du portefeuille de crédit. En privilégiant l'aspect commercial, les IMF négligent

souvent les aspects techniques liés à la sélection des activités à financer, de sorte qu'un même emprunteur peut se retrouver aisément en position débitrice face à plusieurs IMF et banques alors que sa capacité de remboursement est loin de lui prévaloir un tel passif (ce fut la cause de la crise de la microfinance au Maroc). Pour une meilleure gestion du crédit croisé, les IMF peuvent mettre sur pied un réseau d'information et cela est d'autant plus facilité du fait de l'existence du contrôle de la BCEAO en partenariat avec la cellule du Ministère des Finances.

Une politique de souscription effective qui permette surtout dans le cadre de la délégation de la souscription, d'appliquer une bonne sélection médicale des risques, car dans bien des conventions, le goulot d'étranglement se situe dans la primauté de la gestion commerciale aux dépens de la gestion technique de l'activité de crédit. Cela implique une gestion technique au sein de l'IMF par la création d'un comité de crédit qui soit indépendant des instances commerciales. La mauvaise sélection impacte négativement sur la santé financière de l'assureur porteur du risque. Ces mesures peuvent concerner par exemple:

- La limitation du portefeuille de crédit par rapport à l'épargne mobilisée (coefficient d'engagement);
- La limitation du portefeuille de crédit par rapport à l'actif;
- La limitation du portefeuille de crédit par rapport à un même emprunteur;
- La limitation du portefeuille de crédit aux employés et dirigeants (y compris les personnes liées ou apparentées).

D'une manière globale, la distribution du portefeuille doit avoir un rôle avertisseur pour l'assureur qui propose sa couverture dans le cadre d'un accord avec une IMF. Elle l'informe sur son degré d'exposition en fonction de la gestion quotidienne de l'activité de crédit.

### ***B. Au niveau de la compagnie d'assurance :***

Une tarification adéquate dans le respect des normes techniques et actuarielles. Ce qui dit une prohibition de la sous-tarification qui augmente le risque de défaut de l'assureur quand celui-ci est appelé à garantir. Cela implique pour l'assureur un enregistrement des sinistres et une ventilation adéquate. En effet dans le cadre du contrat décès emprunteur par exemple, l'exercice de souscription du contrat peut être différent de l'exercice de survenance du sinistre, qui peut lui aussi différer de l'exercice de déclaration qui à son tour peut diverger de la date de paiement du sinistre. Il peut être procédé à plusieurs modes de ventilation des sinistres en fonction des divers aspects que l'on doit mettre en exergue.

L'enregistrement du sinistre par exercice de survenance permet de disposer d'une statistique plus fine de la sinistralité pour l'établissement de mesures correctives en ce qui concerne la tarification du risque. L'horizon temporel de 5 ans correspondant à la durée de prescription ne peut être retenu comme suffisant pour connaître avec certitude la sinistralité totale se rapportant à un exercice clos. Ainsi il faut adjoindre l'exercice de déclaration et de paiement pour mettre en exergue une cadence de déclaration tardive qui servira au calcul de la provision pour sinistres tardifs.

Le rattachement du sinistre à l'exercice de souscription du contrat a par contre la qualité de mettre en relief les effets directs sur la sinistralité des différentes politiques de souscriptions adoptées par la compagnie. Les exercices dans lesquels la sinistralité est élevée peuvent traduire un certain laxisme dans la sélection des risques. Le cas de l'UAB-Vie se présente comme suit :

Souscrits en	Déclarés en	N	N+1	N+2	N+3	N+4	TOTAL
2006	Banque	455 608	25 005 139	31 895 534	14 973 989	605 571	72 935 841
	IMF	1 133 774	8 486 072	5 052 182	7 250 817	1 692 782	23 615 627
2007	Banque	6 978 612	21 142 214	17 859 215	4 096 936		50 076 977
	IMF	5 678 293	10 302 193	9 496 491	6 959 265		32 436 242
2008	Banque	2 849 031	41 358 614	3 053 891			47 261 536
	IMF	-	3 692 956	1 929 520			5 622 476
2009	Banque	4 821 355	5 511 083				10 332 438
	IMF	2 108 303	1 793 040				3 901 343
2010	Banque	3 000 000					3 000 000
	IMF	-					-

Source : UAB-Vie

Le total de chaque ligne donne le montant de sinistres issus des contrats souscrits au cours de l'exercice considéré. Cela renseigne sur la qualité des contrats souscrits à chaque exercice.

Une évaluation correcte des provisions mathématiques au fil des exercices de manière à corriger la répartition des primes par exercice où le risque est couvert. Les contrats étant souvent souscrits pour plusieurs années avec le paiement d'une prime unique, l'assureur se doit de bien évaluer ses engagements par le calcul à chaque inventaire de la PM afférente à chaque contrat. Cela le protège du déséquilibre pouvant résulter de l'affectation de la totalité de la prime à l'exercice de souscription alors que le risque est toujours en cours.

Cette procédure de calcul permet d'évaluer exactement la portion de prime acquise pour un exercice donné et de corriger la sinistralité enregistrée par exercice de survenance dans les états statistiques de l'assureur. Il existe alors un vice quand en temporaire-décès les primes sont enregistrées par

exercice de souscription et les sinistres par exercice de déclaration. (Annexe n°7 : Calcul de la PM par la méthode prospective).

En outre, pour une évaluation correcte des engagements de l'assureur envers les assurés, la compagnie se doit dans le cadre des contrats TD en couverture des prêts accordés par établissements de crédits, de calculer une Provision pour Sinistres Tardifs (IBNR) en fonction de la statistique passée de sinistres déclarés tardivement. En effet le souscripteur du contrat étant différent du bénéficiaire, la prescription dans le cadre de cette garantie est portée à 5 ans.

Prenons l'exemple d'un sinistre qui intervient au dernier jour de la garantie, soit le 31/12/N. La déclaration de sinistre peut encore intervenir au cours des 5 prochaines années, du 01/01/N+1 au 31/12/N+5, alors que la PM sur ce contrat est nulle. L'assureur doit donc pour pallier à de telles circonstances se doter d'une provision pour sinistres tardifs calculée en fonction des statistiques passées des cadences de déclarations.

Dans ce cas, l'assureur devra faire ressortir l'année de survenance du sinistre et l'année de sa déclaration. Cette statistique permet de voir la cadence des déclarations (ou des règlements) de 1<sup>e</sup> année, de 2<sup>e</sup> année, ..., une cadence des règlements de n-ième année (en Annexe n°8).

La PM bien que représentative des engagements de l'assureur envers les assurés n'est pas suffisante pour le protéger dans les circonstances de déclarations tardives. Le calcul de la PM à chaque inventaire, la ventilation des sinistres par exercice de survenance et l'évaluation des sinistres tardifs sont des mesures à promouvoir pour un bon cadrage et une tarification adéquate du risque de décès et ITD en assurance-crédit.

Un plan de réassurance bien conçu de manière à retenir le bon niveau de prime, assurer le développement de la branche tout en bénéficiant du soutien technique du réassureur.

L'évaluation et la maîtrise de l'incidence du VIH/SIDA sur la sinistralité des tranches à faibles capitaux est à mettre en exergue, ce risque étant plus présent dans la tranche de population concernée par la microassurance.

### **C. Au niveau de l'IMF**

La diversification du portefeuille crédit correspondra à une diversification des risques, profitable à l'assureur dans le cadre de couverture en microassurance dommages.

La concentration d'un portefeuille de prêts dans un secteur d'activité en particulier peut représenter un risque important pour l'institution et son assureur. La diversification du portefeuille constitue donc un élément essentiel pour réduire le risque global à l'égard du crédit consenti.

L'assureur aura donc intérêt à évaluer le niveau de risque des différentes activités financées, à restreindre certains secteurs d'activités et à encourager d'autres selon le cas, afin d'obtenir une pondération adéquate du portefeuille en fonction du risque.

Le risque pourra être partagé en procédant à une diversification par secteur d'activité, par type de produit, par secteur géographique ou par segment de marché.

#### ***D. En matière de services à offrir : garanties nécessaires***

##### **1. Des couvertures plus étendues aux garanties de dommages aux biens**

Il est un constat indéniable après les diverses rencontres effectuées avec certaines IMF opérant sur le marché Burkinabè, que bien que le décès soit l'une des principales causes de non remboursement des prêts contractés au sein des IMF, il ne demeure pas la seule raison expliquant le fort taux de créances en souffrance qui évolue année après année de manière positive. En effet, d'autres catégories de risques affectent très souvent, soit les emprunteurs eux-mêmes, soit leurs exploitations et entraînent une dégradation de la capacité de remboursement de l'emprunt.

Pour les risques pouvant affecter la personne physique de l'emprunteur, nous pouvons voir en premier lieu la maladie et l'accident. Ces risques sont pour un emprunteur source de consommation budgétaire et empêche l'utilisation du facteur travail qui permettrait à l'individu de rembourser le prêt. Au titre de l'article 328-2 alinéa 1<sup>er</sup> : «Les entreprises agréées pour pratiquer les branches mentionnées aux 20 et 21 de l'article 328 peuvent réaliser directement, à titre d'assurance accessoire faisant partie d'un contrat d'assurance sur la vie et moyennant paiement d'une prime ou cotisation distincte, des assurances complémentaires contre les risques d'atteintes corporelles incluant l'incapacité professionnelle de travail, de décès accidentel ou d'invalidité à la suite d'accident ou de maladie. ». Ainsi l'octroi d'une couverture santé qui permettrait le remboursement du capital restant dû en cas de maladie grave atteignant l'emprunteur et grevant le remboursement du prêt peut être envisagé. La couverture invalidité totale et définitive peut être complétée par une couverture invalidité partielle par suite d'accident ou de maladie et permettant le remboursement au moins partiel de l'emprunt selon les tarifs de la compagnie. Une autre garantie essentielle mais ayant plus trait à l'activité professionnelle de l'individu plutôt qu'à son intégrité physique est le risque de chômage ou de perte d'emploi.

Dans le contexte actuel de récession économique, le chômage apparaît pour certaines IMF une des causes majeures de défaillance de leur clientèle. De plus en plus, cette garantie est sollicitée par les banques et établissements financiers comme condition pour l'octroi du prêt. Le risque de chômage est encore plus important surtout en ce qui concerne le crédit de consommation, l'individu comptant alors sur son revenu régulier pour assurer le remboursement de l'emprunt. La garantie du

risque de chômage doit être offerte de manière adéquate car cette assurance court un fort risque d'aléa moral et de sélection adverse (en Annexe n°9, un exemple de conditions générales de police assurance chômage délivré sur le marché français). L'analyse financière de l'emprunteur en fonction de l'activité entreprise et du niveau de risque encouru doit être au cœur de la décision de l'IMF dans l'octroi du prêt.

## 2. L'assurance des prêts collectifs :

Ces types de crédits sont très présents dans le portefeuille des IMF. Ils représentent aux yeux des institutions un risque moindre par rapport aux prêts individuels du fait de l'obligation solidaire de remboursement. Mais de plus en plus, certaines IMF retrouvent dans leur portefeuille des prêts de groupe dont le remboursement devient problématique du fait de certains risques tels le décès, la maladie ou même la faillite de certains membres. Il apparaît alors que l'assurance des prêts collectifs doit être envisagée au même titre que l'assurance des prêts individuels mais avec un mécanisme de tarification plus complexe.

## 3. Les autres risques divers comme couverture de l'activité à financer :

Les besoins de couverture de la clientèle des IMF ne se limitent pas aux seuls risques cités plus haut. Au nombre de leurs préoccupations nous pouvons prendre en compte les besoins de couverture contre les risques de Vol, Incendie, DDE, Bris de machine, PE, les risques climatiques, (dont le risque de sécheresse).

Pour des crédits alloués à des investissements productifs, l'analyse de la rentabilité et de la viabilité à posteriori de l'activité doit être primordiale dans la décision d'octroyer ou non un prêt. Aussi faut-il pour assurer le remboursement du prêt que l'emprunteur se prémunisse contre les risques pouvant affecter son activité. Il s'agit là de couvrir son activité contre la plupart des risques relevant de la catégorie des risques divers. Ce sont principalement le vol des biens d'équipements et du matériel, l'incendie des installations, le dégât des eaux affectant son activité, les risques climatiques (risque de sécheresse notamment) pour les activités agricoles, le bris de machine et la perte d'exploitation. Il faut alors pour accompagner les prêts une couverture en dommages aux biens pour la préservation du patrimoine acquis de par le prêt et dont l'exploitation doit produire les flux de revenus permettant le remboursement du crédit contracté. Cela peut se concevoir dans le cadre d'un partenariat assureur vie – assureur IARDT ou mieux encore dans le cadre d'un programme de microbancassurance pour permettre aux clients des IMF de payer leurs couvertures à des prix adaptés à leurs revenus et à leur niveau de risque.

Pour le financement des activités agricoles sujettes aux risques climatiques, ce domaine est quelque peu nouveau pour les compagnies d'assurances de la zone CIMA. Mais sa mise en place

future grâce aux statistiques et l'évaluation paramétrique des indices de pluviométrie permettraient d'assurer au mieux les risques climatiques courus par un prêt employé à l'agriculture.

L'on pourrait alors se demander comment des individus disposant d'un faible niveau de revenu ou même de revenus irréguliers peuvent pourvoir à de telles assurances compte tenu du fait que ce service ait un coût ?

La réponse est que l'analyse des projets à financer doit prendre en compte le taux de rentabilité réel des investissements à entreprendre à travers une évaluation ex-anté des cash-flows nets du futur investissement. Ainsi, l'IMF pourrait refuser d'accorder le prêt aux investissements les moins rentables ce qui de toute augure améliorerait le taux de retour sur fonds prêtés.

### ***E. Au niveau communautaire :***

La réglementation CIMA pourrait se pencher davantage sur la question de l'assurance-crédit et élaborer des documents en adéquation avec les différents textes réglementaires en vigueur dans les espaces UEMOA et CEMAC. Ce sont notamment la loi CEMAC, la loi PARMEC, Les Actes Uniformes OHADA.

Une réorientation non mutualiste communautaire pourrait constituer un envol pour le secteur de la microfinance pour une plus grande bancarisation dans l'espace UEMOA.

Une révision de la fixation du taux de l'usure bancaire pour encourager l'épargne base de l'investissement par une hausse du taux de l'intérêt.

Une centralisation et une disponibilité pour les IMF, banques et compagnies d'assurances de l'information financière pour un meilleur contrôle du crédit croisé. Cela participerait aussi de la lutte contre le blanchiment de capitaux.

En résumé les outils de sélection de risques dont les compagnies et les IMF partenaires peuvent faire usage sont :

Pour les risques portant atteinte à l'intégrité physique de l'emprunteur :

- L'âge de l'emprunteur
- Le questionnaire médical complet (informant sur les antécédents médicaux et la pratique de sport)
- Les examens médicaux pour les capitaux élevés

Pour les risques ayant trait à l'activité financée

- Le dossier financier de l'emprunteur
- La fiche de projet avec les états financiers prévisionnels
- La rentabilité de l'activité financée en fonction des statistiques disponibles
- La statistique d'exposition de l'activité par rapport aux risques couverts
- Une franchise pour moraliser le risque

***F. Une perspective : L'incidence des nouvelles tables de mortalité sur la tarification des garanties décès et ITD***

Les tables de mortalité jusqu'alors utilisées pour la tarification des contrats d'assurances sur la vie dans l'espace CIMA sont fondées sur les statistiques de mortalité de la population française pour la période allant de 1960 à 1964. Dans le souci de permettre aux compagnies d'assurances de disposer d'éléments techniques fiables pour la tarification des garanties par elles offertes, la CIMA et la FANAF ont entrepris l'élaboration de tables de mortalité prudentielles basées sur l'expérience des compagnies d'assurances vie de l'espace CIMA.

Les résultats des travaux entrepris par le cabinet WINTER & Associés se présentent comme suit :

- Des tables de mortalités pour chaque sexe et par Zone (UEMOA et CEMAC)
- Les tables CIMA H et CIMA F comme synthèse de l'étude qui seront bientôt en vigueur sur l'ensemble de l'espace CIMA

L'utilisation des nouvelles tables de mortalité aura une incidence directe sur l'assurance-crédit et principalement sur la tarification des garanties décès et ITD.

La tarification des garanties décès conformément au principe de prudence utilisera la table CIMA H. Les engagements en cas de vie eux seront tarifés en utilisant la table CIMA F. Pour les compagnies œuvrant dans l'espace UEMOA en général, cette nouvelle table augmente les bénéfices de mortalité sur la population assurée, pour des niveaux de primes plus élevés. A l'inverse, cette tarification en augmentant les taux de prime pour chaque niveau de risque peut entraîner le refus d'assurance des populations. Les compagnies de la zone CEMAC, pour les garanties décès bénéficieront elles de tarifs plus avantageux à offrir à leurs clients au coût d'une faible prudence et à des bénéfices de mortalités réduits.

## CONCLUSION

Nul ne peut ignorer le rôle majeur du secteur des assurances dans le développement économique des grandes nations. Aujourd'hui encore, il est question de recourir à l'assurance pour la sécurisation d'une activité à fort potentiel mais à risques encore non maîtrisés. En effet l'activité de microfinance est devenue peu à peu une composante essentielle dans nos économies en développement. En permettant aux populations les plus démunies de disposer des services financiers et plus particulièrement d'accéder au crédit, elles contribuent à la croissance économique par le financement des investissements. De par la collecte de l'épargne rémunérée d'un taux d'intérêt et sa redistribution sous forme de crédits, les IMF courent divers types de risques au nombre desquels nous pouvons citer le risque de défaut de leurs emprunteurs. Le crédit constitue l'actif principal d'une IMF, faisant du risque de crédit le défi majeur dans la gestion et la pérennité de l'institution.

Quand les garanties financières de Droit commun ont affiché leurs limites dans la sécurisation du portefeuille crédit des IMF, l'intervention de l'assureur pour l'étude et l'évaluation du risque sur le marché du crédit est aujourd'hui une nécessité.

Grace à l'analyse du portefeuille crédit des IMF et la mesure des divers risques pouvant entraver le remboursement du prêt, l'assureur peut se lancer sans crainte dans un marché encore sous exploité et dont les possibilités de croissance sont encore immenses.

L'expérience réussie des couvertures décès et ITD attribuées aux IMF à l'instar des banques classiques, permet aujourd'hui de penser à élargir la gamme de produits mis à la disposition des emprunteurs pour la protection de leur patrimoine, et leur permettant de rembourser le crédit contracté. Il s'agit des garanties en multirisque incendie, Bris de Machine, dégâts des eaux, pertes d'exploitation, les risques climatiques, la couverture maladie et la Perte d'emploi.

La clientèle des IMF aux regards des résultats de notre approche dichotomique du secteur financier ne présente pas un niveau de risque plus élevé que la clientèle assurée dans les institutions bancaires classiques. L'assurance-crédit est ainsi un nouveau terrain de développement sur nos marchés, mais un défi majeur subsiste ; il s'agit d'une réglementation communautaire pour l'assurance-crédit qui permettrait l'essor de sociétés micro financières de capitaux. Et s'il peut être envisagé une assurance globale de banque, pourquoi ne pas songer aux IMF en leur faisant bénéficier d'une telle couverture ?

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES GENERAUX

- BCEAO : Rapport Annuel de la Commission Bancaire de l'UMOA 2008
- CIMA : Code des Assurances des Etats membres de la CIMA nouvelle Edition 2009
- PLANCHET (F.), KAMEGA (A.), ZIGUELE (M.) : Confection des tables de mortalité réglementaires pour la zone CIMA ; Etude actuarielle n°AF10454-03 Version 1.6 ; Février 2010.
- SHAW: Financial Deepening in Economic Development, New-York, Oxford University Press.
- STIGLITZ (J.) ET WEISS (A.) : Credit rationing in markets with imperfect information ; The American Economic Review, 1981, vol. 71, n°3, pp. 93-410

### COURS :

- ABEGA FOUDA Ambroise : Cours de Marketing en Assurance Vie, IIA, MST-A, promotion 2008-2010
- ELOUNDOU Jean Claude : Cours d'Actuariat vie, IIA, MST-A, promotion 2008-2010
- KONE G. K. Mamadou : Cours d'Assurances de Personnes, IIA, MST-A, promotion 2008-2010
- N'DIAYE Adama : Cours de Contrôle sur Pièces et sur Place, IIA, MST-A, promotion 2008-2010

### WEBGRAPHIE :

- [www.bceao.int](http://www.bceao.int)
- [www.did.com](http://www.did.com)
- [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org)

## **ANNEXES :**

**Annexe 1 : CALCUL DE LA PM PAR LA METHODE PROSPECTIVE**

**Annexe 2 : L'ORGANIGRAMME DE L'UAB-VIE**

**Annexe 3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE  
IMF**

**Annexe 4 : LISTE DES INSTITUTIONS AYANT REÇU UNE  
AUTORISATION D'EXERCICE DU MINISTERE DES FINANCES AU BURKINA  
FASO**

**Annexe 5 : TABLEAU DE SELECTION MEDICALE :**

**Annexe 6 : LE SCHEMA DE PRESENTATION DE LA CONVENTION  
UAB-VIE - FCPB**

**Annexe 7 : CALCUL DE LA PM PAR LA METHODE PROSPECTIVE**

**Annexe 8 : METHODE DE CALCUL DE LA PROVISION POUR  
SINISTRES TARDIFS**

**Annexe 9 : EXEMPLE DE CONDITIONS APPLICABLES DANS LE  
CADRE D'UN CONTRAT PERTE D'EMPLOI**

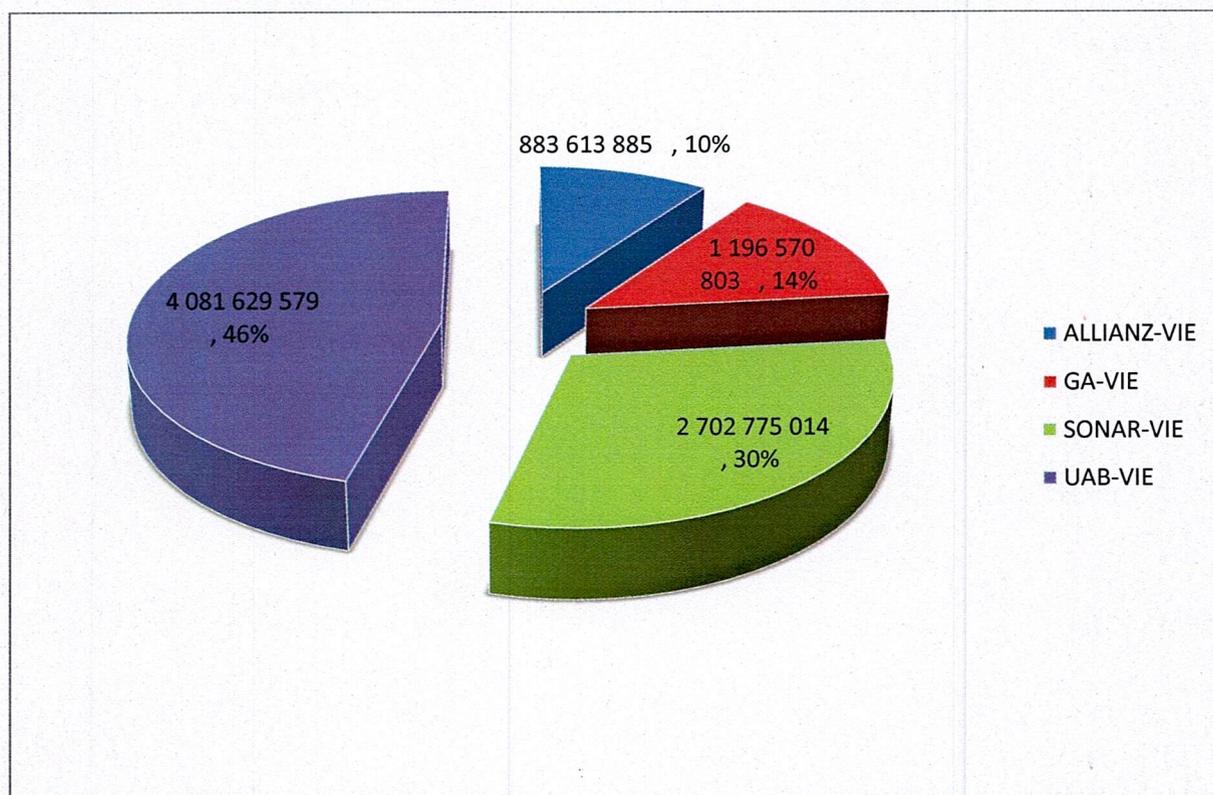
## ANNEXE N°1 : PRESENTATION DU MARCHE BURKINABE DE L'ASSURANCE VIE FIN 2009

Tableau : Répartition du chiffre d'affaires en assurance vie en 2009 au BURKINA FASO

Sociétés	Chiffres d'Affaires 2009	Part de marché
ALLIANZ-VIE	883 613 885	10%
GA-VIE	1 196 570 803	13%
SONAR-VIE	2 702 775 014	30%
UAB-VIE	4 081 629 579	46%
TOTAL VIE	8 864 589 281	100%

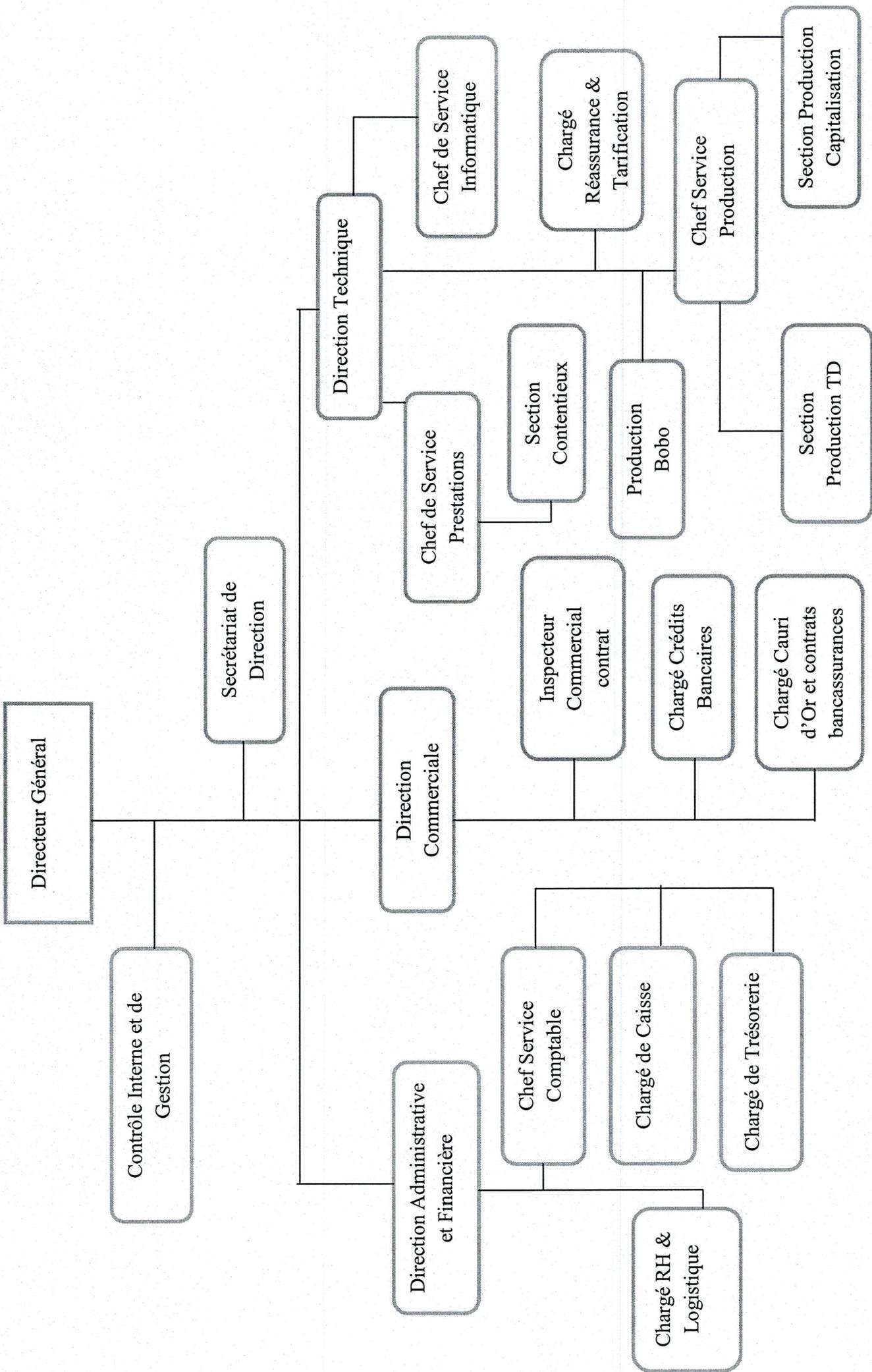
Source : APSAB

Graphique : Répartition du chiffre d'affaires en assurance vie fin 2009 au BURKINA FASO



Source : APSAB

# ANNEXE N°2 : L'ORGANIGRAMME DE L'UAB-VIE



## ANNEXE N°3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE IMF

Tableau n°1 : Ratios de rentabilité

Ratio	Formule de calcul
Rendement ajusté sur l'actif (RAA)	<i>(Produits d'exploitation ajustés - Charges d'exploitation ajustées) x 100/Actif moyen de l'institution.</i>
Autosuffisance opérationnelle (AOP) [Autosuffisance financière (AFI)]	<i>Produits ajustés reliés aux opérations [+financières] x 100/Charges opérationnelles [et financières] ajustées.</i>

### Rendement ajusté sur l'actif (RAA)

L'assureur par cet indicateur juge de manière globale la profitabilité des affaires de l'IMF, la régularité de sa clientèle

### Autosuffisance opérationnelle (AOP) ; Autosuffisance financière (AFI) :

Permet à l'assureur de savoir si l'IMF génère suffisamment de produits pour couvrir ses charges uniquement sur les opérations épargne-crédit par l'AOP, et sur les opérations épargne-crédit-capitalisation par l'AFI. Ainsi, un ratio inférieur à 100% nous indique que le réseau nécessite des injections externes de fonds pour continuer à opérer. Sous réserve d'une analyse approfondie, une telle IMF n'est pas solvable.

Tableau n°2 : Ratios de gestion

Ratio	Formule de calcul
Rendement du portefeuille de crédit	<i>Produits reliés au portefeuille de crédit x 100/Portefeuille de crédit net moyen de la période.</i>
Écart de rendement (yield gap)	<i>Produits d'intérêt réel du portefeuille de crédit x 100/Produits d'intérêt théorique du portefeuille de crédit.</i>
Crédit moyen par emprunteur	<i>Portefeuille de crédit brut moyen/Nombre de bénéficiaires emprunteurs en cours.</i>
Produits totaux ajustés d'opération sur actifs moyens	<i>Produits ajustés reliés aux opérations x 100/Actifs moyens de l'institution.</i>
Ratio de charges totales ajustées sur actif moyen	<i>Charges ajustées reliées aux opérations x 100/Actifs moyens de l'institution.</i>
Charges de dotations aux provisions sur actifs moyens	<i>Dotation aux provisions x 100 / Actifs moyens de l'institution.</i>
Charges de personnel sur actif moyen	<i>Charges de personnel ajustées x 100 / Actifs moyens de l'institution.</i>
Charges financières ajustées sur Actifs moyens	<i>Charges financières ajustées x 100 / Actifs moyens de l'institution.</i>
Coût par unité prêtée	<i>Charges ajustées reliées aux opérations x 100 / Portefeuille de crédit brut moyen.</i>
Charges de personnel sur portefeuille brut	<i>Charges de personnel x 100 / Portefeuille de crédit brut.</i>

## **ANNEXE N°3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE IMF**

---

### **Rendement du portefeuille de crédit :**

Pour calculer le rendement réel après inflation, on utilise la formule suivante :  $((1 + \text{Rendement du portefeuille de crédit}) / (1 + \text{taux d'inflation})) - 1$  ; cet indicateur permet de voir si l'activité de crédit au sein d'une institution est rentable. Quand le risque de défaut augmente parmi les emprunteurs du portefeuille, le niveau de cet indicateur baisse. Il sert alors comme analyse sommaire avant de requérir les indicateurs de qualité de portefeuille

### **Écart de rendement (yield gap) :**

L'écart de rendement est un outil de gestion utile qui permet à l'assureur d'identifier et de visualiser certaines situations irrégulières typiques d'une institution de micro finance. Quand la provision constituée en début de période pour tenir compte des créances douteuses est insuffisante, elle diminue le niveau de cet indicateur. L'assureur peut alors s'attendre à un niveau de sinistralité plus élevé que prévu.

### **Crédit moyen par emprunteur :**

Il informe l'assureur sur le degré de dispersion du risque de crédit. Sur un portefeuille de crédit, un taux de crédit moyen par emprunteur faible traduit une faible exposition de l'assureur.

### **Produits totaux ajustés d'opération sur actifs moyens :**

Ce ratio permet de voir la capacité des actifs à générer des revenus. L'augmentation des produits totaux ajustés d'opération sur actifs moyens peut provenir d'une hausse des taux d'intérêt sur les crédits aux membres ou encore sur les placements de l'institution; d'une meilleure perception des revenus; d'un changement dans le type d'actif (par exemple, augmentation du crédit); d'une amélioration de la qualité du crédit, etc.

### **Ratio de charges totales ajustées sur actif moyen :**

Les charges totales ajustées sur actifs moyens sont un indice des charges nécessaires pour supporter les actifs. Une augmentation de cet indicateur peut, en outre, être l'indice d'un manque de contrôle des coûts, d'une diminution de l'efficacité, d'une augmentation du coût des ressources, etc.

### **Charges de dotations aux provisions sur actifs moyens :**

Des charges de dotation aux provisions pour pertes sur prêts sont passées lorsque la qualité des actifs est affectée. Ainsi, des charges de dotation aux provisions sur actifs moyens élevées indiquent une faible qualité des actifs. Toutefois, lorsque le portefeuille de crédit ne varie pas et le risque non plus, aucune provision n'est prise. Le ratio tombe alors à 0. Un ratio de 0 ne correspond donc pas nécessairement à des actifs de haute qualité. Le ratio donne une indication des coûts engendrés par la mauvaise qualité des actifs à une date donnée.

### **Charges de personnel sur actif moyen :**

Ce ratio indique les coûts en personnel nécessaires afin de maintenir les actifs. Les charges en personnel constituent généralement la principale dépense des institutions de micro finance, ce qui explique qu'on s'attarde plus longuement sur ces charges. Ce ratio diminue lorsque des gains d'efficacité sont réalisés, l'inflation sur les salaires est moindre que sur les actifs, etc.

## ANNEXE N°3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE IMF

### Charges financières ajustées sur Actifs moyens :

Ce ratio peut être interprété comme étant le coût de financement des actifs.

### Coût par unité prêtée :

Ce ratio nous informe sur ce qu'il en coûte en moyenne à l'institution pour chaque unité de prêt. Un Coût par unité prêtée de 17% signifie que l'octroi de 100 unités de crédit coûte 17 unités de charges d'opérations totales à l'institution. Cet indicateur mesure donc la performance de l'institution au chapitre du contrôle des coûts et de son efficacité.

Il s'agit d'une information très pertinente qui nous renseigne sur la tarification minimale que l'institution devrait appliquer (tout autre facteur demeurant constant) sur les produits de crédit pour atteindre une autosuffisance opérationnelle de 100%. C'est en quelque sorte le point mort requis pour atteindre l'autonomie au niveau des opérations.

### Charges de personnel sur portefeuille brut :

Les charges de personnel sur portefeuille brut mesurent le coût du personnel par unité de crédit en cours. Idéalement, ce ratio devrait être le rapport entre les dépenses de personnel impliqué dans le crédit sur le portefeuille de crédit. Toutefois, les dépenses en personnel étant généralement agrégées, il n'est pas possible de faire cette distinction. Par conséquent, cette mesure est pertinente principalement pour les institutions dont la fonction crédit a beaucoup d'importance. Une augmentation du ratio peut indiquer une baisse d'efficacité de l'institution (plus d'employés sont nécessaires pour produire une unité de crédit); une hausse du coût des ressources (la productivité est restée la même mais les salaires ont augmenté); ou une combinaison de ces possibilités. L'augmentation ne signifie pas automatiquement qu'il existe des problèmes au niveau de la gestion du crédit. Par exemple, pour un portefeuille donné, l'ajout d'une caissière augmente les charges de personnel sur le portefeuille brut.

Tableau n°3 : Ratios de structure financière

Ratio	Formule de calcul
Liquidités sur Actifs	$Liquidités\ de\ l'institution \times 100 / Actif\ total\ de\ l'institution.$
Crédits sur Actifs	$Portefeuille\ de\ crédit\ net\ de\ l'institution \times 100 / Actif\ total\ de\ l'institution.$
Épargnes sur Actif	$Épargne\ totale\ de\ l'institution \times 100 / Actif\ total\ de\ l'institution.$
Immobilisations et autres actifs sur Actifs	$Immobilisations\ et\ autres\ actifs \times 100 / Actif\ total\ de\ l'institution.$
Emprunts et autres passifs sur Actif	$Emprunts\ et\ autres\ passif \times 100 / Actif\ total\ de\ l'institution.$
Capitalisation brute	$Fonds\ propres\ totaux\ (capitalisation)\ à\ la\ fin\ de\ la\ période \times 100 / Actif\ total\ à\ la\ fin\ de\ la\ période.$
Pourcentage d'épargne en crédit	$Portefeuille\ de\ crédit\ brut \times 100 / Épargne\ mobilisée\ totale.$

## **ANNEXE N°3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE IMF**

---

### **Liquidités sur Actifs :**

Il s'agit d'un ratio de structure et indique le niveau de liquidité de l'institution. Un niveau trop élevé de liquidité a en général un impact négatif sur la rentabilité de l'institution puisque les actifs sont investis dans des véhicules à faible rendement, voir à rendement nul. Toutefois, un niveau trop faible de liquidité n'est pas sécuritaire, puisque l'institution doit être prête à survenir à une forte vague de retraits des dépôts des membres.

### **Crédits sur Actifs :**

Le crédit sur actifs est un ratio de structure du bilan. Les crédits constituent normalement la source principale de revenus de l'institution. Le crédit sur actifs juge donc de l'effort de la caisse à optimiser son bilan afin de générer suffisamment de revenus. Une caisse ayant un ratio très faible ne contribue pas à l'accomplissement de sa mission. Le ratio donne aussi une indication sur le risque de l'institution. En effet, un ratio élevé avoisinant les 100% signifie que la majorité des actifs sont risqués (un prêt étant normalement plus risqué que des liquidités, placements à la banque ou des immobilisations). De plus, lorsque le crédit dépasse l'épargne, on peut s'attendre à ce que l'institution emprunte afin de fournir à la demande de crédit.

### **Épargnes sur Actif :**

Elle indique la portion des actifs financés à partir de l'épargne. Un niveau faible d'épargne sur actifs traduit une déficience au niveau de la mobilisation de l'épargne ou simplement une stratégie basée sur l'emprunt plutôt que la mobilisation de l'épargne. Ce ratio est un indicateur du risque financier puisque le financement par épargne est moins risqué que le financement par emprunt.

### **Immobilisations et autres actifs sur Actifs :**

Ce ratio permet de juger de la structure du bilan. Permet de percevoir le degré de liquidité de l'IMF. Les immeubles étant des actifs non réalisables à court terme, l'assureur et l'IMF ont tout intérêt à analyser ce ratio et en sortir une limitation du volume de crédit par rapport à l'actif liquide.

### **Emprunts et autres passifs sur Actif :**

Cet indicateur calcule la part des sources de financement autres que les fonds propres et l'épargne. Il peut s'agir de lignes de crédit, de crédit auprès de fournisseurs, etc. Un niveau élevé de ce ratio renseigne l'assureur sur le fait que l'IMF a une politique de crédit agressive à tel enseigne qu'elle est obligée d'emprunter pour prêter.

### **Capitalisation brute :**

La capitalisation constitue l'assise financière de l'institution. C'est ce qui lui resterait si l'actif (ce qu'elle possède) était liquidé pour rembourser le passif (ce qu'elle doit). La capitalisation représente aussi une réserve sécuritaire pour parer aux imprévus financiers. Quand la capitalisation est faible, l'IMF a d'autant plus besoin de garantir ses prêts auprès d'un assureur.

### **Pourcentage d'épargne en crédit :**

Ce ratio nous indique la quantité d'unités de crédit qui ont été octroyées à partir 100 unités d'épargne. Il évolue habituellement selon les stades de développement de l'institution. Quand ce ratio tend vers des valeurs supérieures, cela constitue un risque pour l'IMF, ses épargnants et l'assureur, car traduirait une

## **ANNEXE N°3 : TABLEAU DES RATIOS CLES DANS LA GESTION D'UNE IMF**

croissance incontrôlée de l'activité de crédit et une faible sélection des emprunteurs. L'assureur doit s'attendre dans l'avenir à une plus grande sinistralité.

**Tableau n°4 : Ratios de qualité du portefeuille**

<b>Ratio</b>	<b>Formule de calcul</b>
<b>Portefeuille à risque (PAR 1 jour)</b>	<i>Encours des crédits affichant un jour et plus de retard x 100 / Portefeuille de crédit total.</i>
<b>Taux de Provision pour mauvaises créances sur portefeuille de crédit brut</b>	<i>Montant de la provision pour créances douteuses x 100 / Portefeuille de crédit brut.</i>

**Portefeuille à risque (PAR 1 jour) ; Portefeuille à risque (PAR 30 jours) ; Portefeuille à risque (PAR 90 jours) :**

Ce ratio fournit à l'assureur un portrait de la situation du portefeuille de prêts à un moment précis en plus de renseigner sur les possibilités futures de délinquance. Il est donc déterminant pour l'assureur en tant que niveau de sinistralité générale.

**Provision pour mauvaises créances sur portefeuille de crédit brut :**

Elle est d'un intérêt particulier pour l'assureur car concerne spécifiquement un taux de mauvaises créances. Alors que le portefeuille à risque prend en compte la totalité du solde du prêt non recouvré, cette provision alerte l'assureur pour les exercices à venir, sur le montant qu'il pourrait être amené à décaisser dans le cas d'une couverture globale du portefeuille.

**ANNEXE N°4 : LISTE DES INSTITUTIONS AYANT REÇU UNE AUTORISATION  
D'EXERCICE DU MINISTRE DES FINANCES AU BURKINA FASO**

**Les IMF d'Épargne et de Crédit**

NUMERO STRUCTURE	SIGLE	APPELLATION
Bur 1/01	FCPB	Fédération des Caisses Populaires du Burkina
Bur 1/02	U R C P S O	Union Régionale des Caisses Populaires du Sud-Ouest
Bur 1/03	Crédit Mutuel URSEC (ex ADRK)	Union Régionale des Regroupements de Sections d'Épargne et de Crédit
Bur 1/04	MUFEDE	Mutualité - Femmes et Développement du Burkina
Bur 1/05	B-TEC BOUSSE	Booré - Tradition d'Épargne et de Crédit -BOUSSE
Bur 1/06	CVECA - SISSILI	Réseau des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit de la SISSILI
Bur 1/07	U R C S O N A	Union Régionale des Coopératives d'Épargne et de Crédit du SOUROU - NAYALA
Bur 1/08	B-TEC SEGUENEGA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit SEGUENEGA
Bur 1/09	CEC "La PROMOTION"	Caisse d'Épargne et de Crédit "La PROMOTION"
Bur 1/10	B-TEC GOURCY	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit GOURCY
Bur 1/11	CVECA - SOUM	Réseau des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du SOUM
Bur 1/12	CBM	Caisse BAÏTOUL MAAL
Bur 1/13	MEC / NESSA	Mutuelle d'Épargne et de Crédit de la Nationale d'Entraide Sociale et de Solidarité Africaine
Bur 1/14	B-TEC SOMIAGA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit SOMIAGA
Bur 1/15	B-TEC GOMPONSON	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit GOMPONSON
Bur 1/16	B-TEC THIOU	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit THIOU
Bur 1/17	MEC de FADA	Mutuelle d'Épargne et de Crédit de FADA
Bur 1/18	B-TEC YOUBA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit YOUBA
Bur 1/19	COOPEC GALOR	Coopérative d'Épargne et de Crédit GALOR
Bur 1/20	MEC de PIELA	Mutuelle d'Épargne et de crédit de PIELA
Bur 1/21	B-TEC SIMA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit SIMA
Bur 1/22	B-TEC TANGAYE	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit TANGAYE
Bur 1/23	UCVEC	Union des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit
Bur 1/24	B-TEC SONGNAABA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit SONGNAABA
Bur 1/25	B-TEC TOUGO	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit TOUGO
Bur 1/26	B-TEC TIEBLEGA	Booré-Tradition d'Épargne et de Crédit TIEBLEGA

**ANNEXE N°4 : LISTE DES INSTITUTIONS AYANT REÇU UNE AUTORISATION  
D'EXERCICE DU MINISTRE DES FINANCES AU BURKINA FASO**

**Les Institutions de Crédit Direct et les fonds Gouvernementaux**

NUMERO STRUCTURE	SIGLE	APPELLATION
Bur 2/01	F.A.A.R.F.	Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes
Bur 2/02	PRODIA - AC	Promotion du Développement Industriel Artisanal et Agricole - Association Civile
Bur 2/03	AEWP	Association des Eleveurs WEND PANGA du BAM
Bur 2/04	CRS/ BV de Fara	Banques Villageoises de l'Actif de Fara / CRS
Bur 2/05	CRS/PMC de la GNAGNA	Programme de Micro Crédit de la GNAGNA / CRS
	FAIJ	Fonds d'Appui à l'Initiative des Jeunes
	FAPE	Fonds d'Appui à la Promotion de l'Entreprise
	FASI	Fonds d'Appui au Secteur Informel

**Les projets à volet Crédit**

NUMERO STRUCTURE	SIGLE	APPELLATION
Bur 3/02	C. P. B.	Caisse des Producteurs du Burkina
Bur 3/03	A. T. N.	Association Tontines NOUNA
Bur 3/04	C.D.M.R.N.	Comité de Développement du Monde Rural NONGTAABA
Bur 3/01	E. C. L. A.	Association "Etre Comme Les Autres"

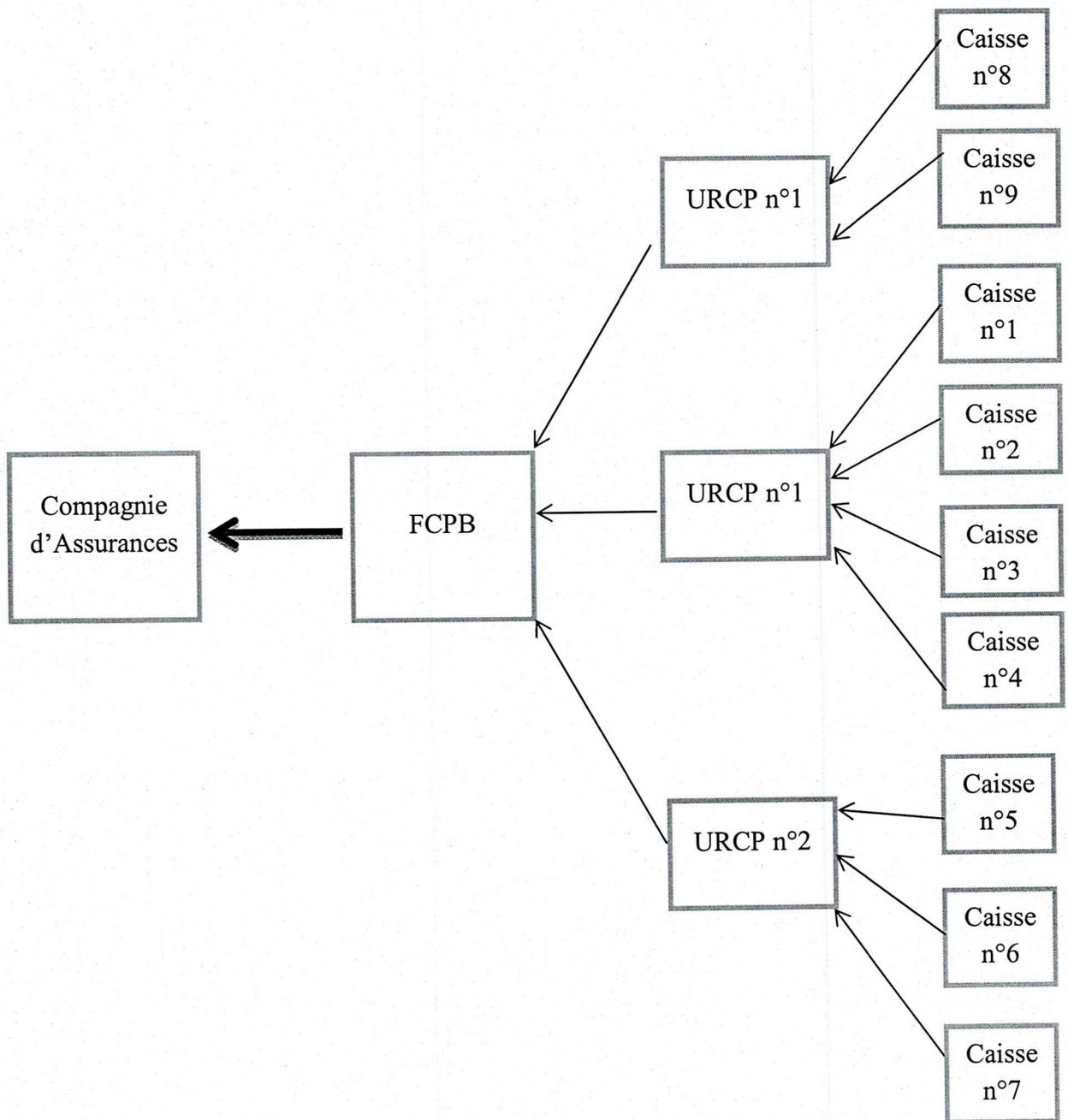
Source : DGTCP

## ANNEXE N°5: TABLEAU DE SELECTION MEDICALE

<b>Capital à assurer</b>	<b>Formalités médicales</b>
Jusqu'à 7500000 FCFA	Répondre au questionnaire du bulletin d'adhésion
De 7500000 à 14999999 FCFA	Bulletin d'adhésion + questionnaire médical à renseigner
De 15000000 à 29999999 FCFA	Les formalités précédentes + rapport médical
De 30000000 à 59999999 FCFA	Les formalités précédentes + sérologie 3
De 60000000 à 89999999 FCFA	Les formalités précédentes +hémogr + VS + sérologie 2
De 90000000 à 124999999 FCFA	Les formalités précédentes + PS + ECG + sérologie 1
A partir de 125000000 FCFA	L'UAB Vie et son réassureur peuvent prescrire tout examen complémentaire aux formalités précédentes

**ANNEXE N°6 : LE SCHEMA DE PRESENTATION DE LA CONVENTION  
UAB-VIE - FCPB :**

---



## ANNEXE N°7 : CALCUL DE LA PM PAR LA METHODE PROSPECTIVE.

Supposons une personne d'âge  $x$  assurée en décès pour une durée de  $n$  et payant à la souscription une prime commerciale unique  $P''$  établie selon la formule :

Pour le cas de l'assurance décès à capital constant  $C$ , les implications sont les suivantes :

$$\text{VAP assuré} = P'' = P + f + g \times \left( 1 + \frac{1}{1+i} \times \frac{l_{x+1}}{l_x} + \frac{1}{(1+i)^2} \times \frac{l_{x+2}}{l_x} + \dots + \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \times \frac{l_{x+n-1}}{l_x} \right) + r \times \frac{d_x}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{1-\frac{1}{2}}} + \frac{d_{x+1}}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{2-\frac{1}{2}}} + \dots + \frac{d_{x+n-1}}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{n-\frac{1}{2}}}$$

$$\text{VAP assuré} = P + f + g \times \frac{N_x - N_{x+n}}{D_x}$$

$$\text{VAP assureur} = x \times \frac{d_x}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{1-\frac{1}{2}}} + \frac{d_{x+1}}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{2-\frac{1}{2}}} + \dots + \frac{d_{x+n-1}}{l_x} \times \frac{1}{(1+i)^{n-\frac{1}{2}}}$$

En définissant  $v = \frac{1}{1+i}$  nous aurons :  $\text{VAP assureur} = x \left( v^{\frac{1}{2}} \cdot \frac{d_x}{l_x} + v^{\frac{3}{2}} \cdot \frac{d_{x+1}}{l_x} + v^{n-\frac{1}{2}} \cdot \frac{d_{x+n-1}}{l_x} \right)$

$$\text{VAP assureur} = x \times \frac{\sum_0^{n-1} \left( v^{(x+t+\frac{1}{2})} \cdot d_{x+t} \right)}{l_x \cdot v^x} = x \times \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x}$$

Avec :  $f$  : frais d'acquisitions ;

$g$  : frais de gestion et consommés aussi longtemps que la garantie demeure ;

$r$  : frais de règlement des prestations donc lié à la réalisation du risque ;

$i$  : le taux d'intérêt technique

Par application du principe d'équilibre à la souscription  $\text{VAP assureur} = \text{VAP assuré}$ , on déduit la prime  $P''$ .

Pour les exercices suivants, la provision mathématique se calcule toujours comme indiqué dans l'article 334-2 du Code des Assurances des Etats membres de la CIMA.

Pour chacun des contrats,  $\text{PM} = \text{VAP assureur} - \text{VAP assuré}$

Au terme de la 1<sup>e</sup> année pour le contrat toujours en cours. L'assuré a désormais  $x+1$  ans et la durée résiduelle du contrat est  $n-1$ .

$$\text{VAP assuré} = 0 ; \quad \text{VAP assureur} = x \times \frac{\sum_0^{n-2} \left( v^{(x+1+t+\frac{1}{2})} \cdot d_{x+t+1} \right)}{l_{x+1} \cdot v^{x+1}} \quad \text{a PM du contrat}$$

équivalent à la VAP de l'assureur. Mais on peut calculer une prime fictive ? '' qui équivaut à la prime unique due pour la même garantie, pour le même montant de capital et pour la durée résiduelle du prêt.

## ANNEXE N°7 : CALCUL DE LA PM PAR LA METHODE PROSPECTIVE.

$$?'' = ? + g \times \left( 1 + \frac{1}{1+i} \times \frac{l_{x+2}}{l_{x+1}} + \frac{1}{(1+i)^2} \times \frac{l_{x+3}}{l_{x+1}} + \dots + \frac{1}{(1+i)^{n-1}} \times \frac{l_{x+n-1}}{l_{x+1}} \right) + r \times \frac{d_{x+1}}{l_{x+1}} \times \frac{1}{(1+i)^{1-\frac{1}{2}}} + \frac{d_{x+2}}{l_{x+1}} \times \frac{1}{(1+i)^{2-\frac{1}{2}}} + \dots + \frac{d_{x+n-1}}{l_{x+1}} \times \frac{1}{(1+i)^{n-\frac{1}{2}}}$$

$$?'' = \frac{\sum_0^{n-2} \left( v^{(x+1+t+\frac{1}{2})} \cdot d_{x+t+1} \right)}{l_{x+1} \cdot v^{x+1}} = C \times \frac{M_{x+1} - M_{x+n}}{D_{x+1}}$$

La prime acquise à l'exercice écoulé peut être alors donnée par la différence entre la prime P'' et la prime ?''.

On aura alors : prime acquise 1<sup>e</sup> année PA<sub>1</sub> :

$$PA_1 = P'' - ?''$$

$$P = \frac{\sum_0^{n-1} \left( v^{(x+t+\frac{1}{2})} \cdot d_{x+t} \right)}{l_x \cdot v^x} - \frac{\sum_0^{n-2} \left( v^{(x+1+t+\frac{1}{2})} \cdot d_{x+t+1} \right)}{l_{x+1} \cdot v^{x+1}}$$

$$\frac{M_x - M_{x+n}}{D_x} - \frac{M_{x+1} - M_{x+n}}{D_{x+1}}$$

Pour des garanties de prêts amortissables, le calcul se fait à l'identique avec un montant de capital en progression arithmétique de raison -M ; M étant l'amortissement du capital.

NB : M<sub>x</sub> et N<sub>x</sub> et D<sub>x</sub> sont les commutations actuarielles définies par :

$$D_x = l_x \times v^x$$

$$N_x = \text{Somme à l'infini des } D_x$$

$$C_x = d_x \times v^{x+1/2}$$

$$M_x = \text{Somme à l'infini des } C_x$$

## ANNEXE N°8 : METHODE DE CALCUL DE LA PROVISION POUR SINISTRES TARDIFS

Les sinistres tardifs dans ce cadre sont les sinistres survenus pendant la période de couverture mais déclarés après que la période de garantie soit épuisée.

Pour la branche assurance-crédit au sein de l'UAB-Vie nous disposons de la statistique de déclarations tardives suivantes que nous avons élaborée à partir de l'exercice 2006. Comme il est utilisé les dates de déclaration, l'horizon temporel de 5 ans peut être retenu comme limite pour recueillir toutes les déclarations de sinistres se rapportant à un exercice clos. Dans notre statistique, l'horizon temporel s'étale de 2005 à 2010. Les cadences de déclarations tardives doivent alors être calculées en principe jusqu'à la 5<sup>e</sup> génération avec une mise à jour par la méthode des moyennes mobiles à chaque nouvel exercice clos. La méthode des moyennes mobiles permet de prendre ainsi en compte les tendances les plus récentes en abandonnant celles plus anciennes moins représentative de la situation de portefeuille.

Tableau statistique des déclara

Date de déclaration  Date d'Echéance	2005	2006	2007	2008	2009	2010
2005	4 579 762	3 441 862	0	0	33 392	398 704
2006		8 141 424	3 739 354	110 616	0	0
2007			18 657 074	0	766 125	768 510
2008				26 689 840	7 324 626	636 201
2009					24 032 232	2 423 374
2010						9 200 443

Source : UAB-Vie

La cadence des déclarations tardives de 1<sup>e</sup> génération se calcule comme la moyenne des déclarations des sinistres intervenues dans la limite d'une année après la date d'échéance de la garantie soit :

$$\text{Tardifs 1} = \left( \frac{3441862}{4579762} + \frac{3739354}{8141424} + \frac{0}{18657074} + \frac{7324626}{26689840} + \frac{2423374}{24032232} \right) \times \frac{1}{5}$$

## ANNEXE N°8 : METHODE DE CALCUL DE LA PROVISION POUR SINISTRES TARDIFS

---

Tardifs 1 = 0,3172

Nous pouvons ainsi sur les contrats échus en 2010 envisager des déclarations tardives pendant l'exercice 2011 de l'ordre de  $9200443 \times 0,2086 = 1919212$  FCFA.

Les tardifs de 2<sup>e</sup> génération se calcul comme :

$$\text{Tardifs 2} = \left( \frac{0}{4579762} + \frac{110616}{8141424} + \frac{766125}{18657074} + \frac{604232}{26689840} \right) \times \frac{1}{4}$$

Tardifs 2 = 0,0193

Nous pouvons ainsi sur les contrats échus en 2009 et ceux échus en 2010 calculer une provision pour les tardifs qui seront déclarés respectivement en 2011 et en 2012, en multipliant les montants de 24 032 232 et 9 200 443 par la valeur 0,0193.

Au fur et à mesure on calcul les générations de tardifs jusqu'à l'année d'apurement de l'exercice (tardifs de 5<sup>e</sup> génération). Les statistiques utilisées nous permettent de calculer les générations de tardifs jusqu'à celles de 5<sup>e</sup> générations si nous considérons ces chiffres du 1<sup>e</sup> semestre 2010 dans notre exemple comme définitifs. La somme totale des différents montants de tardifs estimés constituera la provision à constituer à la fin de l'exercice 2010 pour les contrats échus au cours de 2010 et des 5 derniers exercices précédents.

Pour notre cas, en considérant la sinistralité du 1<sup>er</sup> semestre 2010 comme définitive pour l'exercice en cours, on doit porter une provision pour sinistres tardifs de l'ordre de 12 219 691. Ce montant dans la réalité sera plus élevé car seront considérées toute les déclarations de contrats arrivés à échéance avant le 31/12/2010.

Tous les contrats échus en 2005 pour les sinistres non encore déclarés sont prescrits à partir du 31/12/2010. Ainsi à partir de l'exercice suivant, dans le calcul des tardifs, il sera exclu l'exercice 2005 pour ne prendre en compte que les statistiques des exercices de 2006 à 2011.

La méthode de calcul de la provision pour sinistres tardifs étant basée sur la mémoire des opérations passées, l'élaboration de statistiques fiables est un préalable quant à sa mise en place.

Son hypothèse de base : « le passé se répète à l'identique » constitue une faiblesse pour la méthode, mais cela est compensé par la disposition de données nombreuses.

# **ANNEXE N°9 : EXEMPLES DE CONDITIONS APPLICABLES DANS LE CADRE D'UNE ASSURANCE PERTE D'EMPLOI**

---

## **Conditions générales pouvant être appliquées dans le cadre d'une assurance perte d'emploi :**

### **Les personnes pouvant bénéficier de l'assurance Perte d'emploi**

Peuvent souscrire une assurance perte d'emploi :

Les travailleurs disposant d'un contrat à durée indéterminée (les travailleurs indépendants et les fonctionnaires et les travailleurs en CDD n'en font donc pas partie) ; la preuve de l'ancienneté du travailleur est requise

### **L'évènement garanti :**

Est garanti dans le cadre de ce contrat, le licenciement de l'assuré pour faute non lourde, le licenciement économique est pris en compte.

### **Exclusion du champ de la garantie**

Sont exclus du champ de la garantie :

- le licenciement ou le préavis de départ au moment de la souscription du contrat
- la démission du travailleur de son plein gré.

### **Les garanties offertes :**

- Principalement la prise en charge des mensualités de prêts à la charge de l'assuré et au bénéfice de l'IMF
- Accessoirement le versement au travailleur licencié d'une indemnité mensuelle de licenciement qui est une fraction de son salaire mensuelle

### **Délai de carence et Franchise:**

L'assurance perte d'emploi doit être assortie :

- d'un délai de carence qui est une période pendant laquelle le contrat est en cours mais reste sans effet. Ce délai de carence peut varier de 2 semaines à 3 mois.
- d'une franchise qui est la durée qui sépare la réalisation du risque et l'indemnisation par l'assureur. La franchise en assurance chômage peut varier entre 3 et 6 mois.

### **L'indemnisation**

La période d'indemnisation peut varier entre 12 et 18 mois.

## Table des matières

SOMMAIRE .....	II
DEDICACE.....	III
REMERCIEMENTS .....	IV
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	V
LISTE DES TABLEAUX.....	VI
LISTE DES GRAPHIQUES .....	VII
RESUME .....	VIII
ABSTRACT.....	IX
INTRODUCTION GENERALE .....	1
PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DES DIFFERENTS SERVICES DE L'UAB VIE .....	1
CHAPITRE I : STRUCTURES ET FONCTIONNEMENT DE LA SOCIETE.....	2
Présentation générale .....	2
Section 1 : La Direction Générale.....	3
I. Le Directeur Général .....	3
II. Le Secrétariat de Direction .....	3
III. Le Contrôle Interne et de Gestion.....	3
Section 2 : La Direction Administrative et Financière .....	4
I. Le service de comptabilité.....	4
A. Le chargé de la Caisse.....	5
B. La Chargée de la Trésorerie .....	5
II. Le chargé des RH et Logistique.....	6
Section 3 : La Direction Commerciale.....	6
I. L'Inspection commerciale des Contrats capitalisation .....	7
II. Le Responsable des Commerciaux Crédits Bancaires.....	7
III. Le Bureau Cauri d'Or .....	8
Section 4 : La Direction Technique .....	8
I. Le service Production .....	8
A. La production TD.....	9
B. La production Capitalisation.....	9
II. Le Service Prestations.....	10
A. La section Contentieux.....	10
B. La permanence .....	11

III.	Le service informatique .....	11
IV.	Le chargé de la Réassurance et de la tarification .....	12
V.	Le chargé de la production du bureau direct de Bobo Dioulasso .....	12
<b>CHAPITRE II :</b>	<b>LES DIFFERENTS PRODUITS COMMERCIALISES AU SEIN DE L'UAB-VIE.....</b>	<b>13</b>
Section 1 :	les contrats d'épargne et de capitalisation .....	14
I.	Le contrat Mixte Plus.....	14
II.	Le contrat Epargne Retraite Avenir (ERA).....	14
III.	Le contrat Rente Education Plus (REP).....	15
IV.	Le contrat Libre Epargne .....	15
Section 2 :	Les contrats Temporaire Décès.....	16
I.	Les contrats Décès Emprunteurs (prêts bancaires, prêts IMF, prêts équipements, prêts scolaires) .....	16
II.	Les contrats Loca-Vie .....	16
Section 3 :	Les produits micro-assuranciers Cauri d'Or, une spécificité de l'UAB-Vie .....	17
I.	Le produit Cauri d'Or Formule 1 (Court terme).....	17
II.	Le produit Cauri d'Or Formule 2 (moyen terme) .....	18
III.	La Vie d'un contrat cauri d'or.....	18
Section 4 :	Les assurances collectives et autres produits nouveaux .....	19
I.	Les IFC .....	19
II.	La Retraite Complémentaire .....	20
III.	Le Groupe Décès Entreprise .....	21
IV.	Les autres produits .....	21
<b>DEUXIEME PARTIE :</b>	<b>LA PROBLEMATIQUE DE L'ASSURANCE DES PRETS CONSENTIS PAR LES</b>	
<b>INSTITUTIONS DE MICROFINANCE .....</b>		<b>22</b>
<b>CHAPITRE I :</b>	<b>DIAGNOSTIC SUR LE SECTEUR DE LA FINANCE AU BURKINA FASO .....</b>	<b>22</b>
Section1 :	une hiérarchie.....	22
Section 2 :	un taux de bancarisation faible et l'exclusion des classes à faibles revenus.....	23
Section 3 :	émergence et déploiement de la microfinance.....	24
I.	Aperçu théorique de l'émergence des systèmes financiers décentralisés.....	24
II.	La microfinance au BURKINA FASO .....	25
A.	Présentation du secteur de la microfinance.....	25
B.	Demande de produits et services de microfinance.....	26
C.	Offre de produits et services de microfinance .....	26
D.	Cadre légal, réglementaire et institutionnel .....	27
<b>CHAPITRE II :</b>	<b>LA REALITE DE L'ASSURANCE DES PRETS OCTROYES PAR LES IMF .....</b>	<b>28</b>

Section 1 : la maîtrise du risque de crédit .....	28
I. Les risques liés à l'activité des IMF .....	28
Le cas particulier du risque de crédit .....	28
II. Politique de crédit et différentes garanties exigées dans les IMF questionnées .....	29
A. Les garanties personnelles : .....	29
B. Les garanties réelles : .....	30
Section 2 : Mesure du risque de crédit et les garanties d'assurances de prêts .....	32
I. Quelle Mesure du risque de crédit ? .....	32
Portefeuille à risque (PAR $x$ jours) : .....	32
Taux de provision pour mauvaises créances sur portefeuille de crédit brut : .....	33
II. Analyse comparée du risque de crédit .....	34
III. Le partenariat UAB-Vie – FCPB .....	41
Le schéma de présentation de la convention UAB-Vie – FCPB (voir Annexe n°6) .....	43
IV. Le partenariat UAB VIE- FAPE .....	44
Section 3 : nécessité de l'assurance-crédit et recommandations pour sa bonne pratique .....	44
I. L'impératif de l'assurance-crédit .....	44
II. Quelques approches critiques .....	46
A. Au niveau du Partenariat IMF – Compagnie d'assurances .....	46
B. Au niveau de la compagnie d'assurance : .....	47
C. Au niveau de l'IMF .....	49
D. En matière de services à offrir : garanties nécessaires .....	50
E. Au niveau communautaire : .....	52
F. Une perspective : L'incidence des nouvelles tables de mortalité sur la tarification des garanties décès et ITD .....	53
CONCLUSION .....	54
BIBLIOGRAPHIE .....	55

