

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
( I. I. A. )

**MEMOIRE DE FIN DE FORMATION**  
en vue de l'Obtention du Diplôme d'Etudes  
Supérieures en Assurance ( DESA )

**THEME :**

**ASSURANCE DE PROTECTION JURIDIQUE :  
TECHNIQUES ET STRATEGIES DE  
DEVELOPPEMENT DANS LES ETATS  
MEMBRES DE LA CIMA**

Réalisé par : **AKPONNE Tiamiou**

SOUS LA DIRECTION DE :

**M. ABEGA FOU DA Ambroise**

Diplômé d'Etudes Supérieures d'Assurance  
Directeur Agence Centre pour  
ALICO Yaoundé R. CAMEROUN

et

**M. MAFORIKAN Vincent**

Diplômé d'Etudes Supérieures d'Assurance  
Chef Service Contrôle SONAR  
COTONOU - République du Bénin

**ONZIEME PROMOTION 1992 - 1994**

*INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES*

*(I. I. A)*

+--+--+--+--+--+

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION EN VUE

DE L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES

SUPERIEURES EN ASSURANCE (DESA)

=====

**THEME :**

***ASSURANCE DE PROTECTION JURIDIQUE :  
TECHNIQUES ET STRATEGIES DE DEVELOPPEMENT  
DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CIMA***

Réalisé par : AKPONNE Tiamiou

*SOUS LA DIRECTION DE :*

**M. ABEGA FOUDA Ambroise**  
*DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES  
D'ASSURANCE  
DIRECTEUR AGENCE CENTRE POUR  
ALICO YAOUNDE R. CAMEROUN*

et

**M. MAFORIKAN Vincent**  
*DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES  
D'ASSURANCE  
CHEF SERVICE CONTROLE  
SONAR  
COTONOU - REPUBLIQUE DU BENIN*

*ONZIEME PROMOTION 1992 - 1994*



**«AVANT DE SAVOIR SI L'EXPERIENCE DE L'AUTRE  
S'APPLIQUE BIEN DANS LA THEORIE,  
ESSAIE TOI-MEME DE FAIRE QUELQUE CHOSE»**

**Pierre DORE**

## DEDICACE

:--:--:--:--:--:

A mes Epouses Célestine et Eloïse

A nos Enfants

- Orénatou

- Mansourou-Deen

- Moutawakil

Vous qui aviez accepté et supporté la dure séparation des vingt-quatre mois pour la réalisation de notre projet d'avenir commun, trouvez à travers cette oeuvre, la récompense de vos sacrifices et de votre courage.

A mes parents Osséni et Abissatou

A mes frères et soeurs

Pour l'honneur et la fierté de notre grande famille, cette oeuvre est l'expression d'une ferme volonté de réussir.



## AVANT PROPOS

: - : - : - : - : - :

Si je dois rechercher la véritable origine de ma passion pour les assurances, je ne pourrai faire autrement qu'évoquer l'Etude de Maître Marc LEBIHAN, Avocat à la cour d'appel de Niamey République du Niger.

En effet, c'était un jour de l'an dix neuf cent quatre vingt dix, lors de l'étude d'un dossier d'accident corporel dans lequel mon Maître défendait les intérêts de la victime, que ma passion pour les assurances avait commencée.

Et deux ans plus tard, j'ai pu entrer à l'Institut International des Assurances de Yaoundé avec les conseils et le soutien de Monsieur ADIMI Chabi Félix, Administrateur des Assurances, Diplômé du Centre de Hautes études en Assurance de PARIS et de l'Institut International des Assurances de Yaoundé, Ancien Directeur Commercial à la Société Nationale d'Assurances et de Réassurance (SONAR) actuellement Député à l'Assemblée Nationale béninoise.

je le prie de recevoir ici mes vifs remerciements.

Au nombre des matières inscrites au programme de notre formation, l'Assurance de Protection Juridique qui est une branche relativement nouvelle, et par conséquent inconnue du grand public en Afrique, a tout particulièrement retenu mon attention.

Ce produit renferme assurément des vertus qu'il convient de mettre au service des pays membres de la CIMA.

Le choix de l'Assurance de Protection Juridique comme thème de mon mémoire apparaît particulièrement utile pour le marché béninois où beaucoup d'Avocats et autres praticiens du Droit ne viennent d'en prendre connaissance que pour la première fois.

Sur un tel marché, l'étude de faisabilité de l'Assurance de Protection Juridique n'a pas été facile pour les raisons essentielles suivantes :

- Inexistence des statistiques;
- Crise de confiance entre les citoyens et la seule société d'Assurance sur le marché;
- Difficultés d'accès aux archives et aux informations judiciaires;
- Difficultés liées à l'inexistence de financement de cette étude. Tout cela a limité mes investigations dans le seul ressort du Tribunal de Première Instance de Cotonou, contrairement à mon souhait.

Nombreux furent ceux qui m'ont aidé à surmonter quelque peu ces difficultés et atteindre les objectifs essentiels.

Parmi toutes ces personnes, je tiens particulièrement à nommer mes Directeurs de mémoire :

- Monsieur ABEGA FOU DA Ambroise : Diplômé d'Etudes Supérieures en Assurance de l'I.I.A de Yaoundé ; Directeur Agence Centre Pour Alico Yaoundé R. Cameroun.

- Monsieur MAFORIKAN Vincent : Administrateur des Assurances ; Diplômé d'Etudes Supérieures en Assurance de l'I.I.A ; Chef Service Contrôle SONAR ; R. Bénin.

\* Mon Directeur de Stage Monsieur MONTECHO E. Justin : Administrateur des Assurances; Diplômé d'Etudes Supérieures en Assurance de l'I.I.A; Directeur Technique et Commercial à la SONAR.

\* Le Directeur Général de l'I.I.A, le Professeur Jean Julien CODJOVI et son épouse, pour leur soutien qui restera un motif inépuisable de reconnaissance.

\* Monsieur GNANGUENON Calixte : Chef Service Financier & Comptable à la SONAR en témoignage de ma franche reconnaissance.

En priant toutes les autres de m'excuser de ne pas les nommer à savoir :

- Tout le personnel de la SONAR, les Avocats contactés,
- les Magistrats et autres personnes qui ont été consultés pour cette étude. Je les remercie tous.

Enfin je voudrais être reconnaissant aux Honorables membres du Jury pour toutes les remarques qu'ils pourraient apporter du fait des insuffisances, erreurs ou omissions que comporterait cette étude.

## **LISTES DES TABLEAUX ET ANNEXES**

**==::==::==::==::==::==::==::==::==::==**

**TABLEAU N° I : Répartition d'après les préoccupations des  
populations cibles.**

**TABLEAU N° II : Evaluation des litiges du Tribunal de Première  
Instance de Cotonou.**

**TABLEAU N° III : Coûts du procès par contrat.**

**TABLEAU N° IV : Population résidente de 10 ans et plus occupée du Bénin selon le  
groupe d'occupation .**

**ANNEXE N° I : Pyramide des Ages de la Population de l'ensemble  
du Bénin.**

**ANNEXE N° II : Fiche publicitaire de NORWICH UNION : Le plan  
"Longue vie".**



## INTRODUCTION GENERALE

*"Nul n'est censé ignorer la loi"*. Quel brillant adage ! Mais qui sonne aujourd'hui comme un air d'autrefois, car plus personne ne peut prétendre la connaître, tant elle est aride et tentaculaire. Pourtant elle interfère au quotidien dans tous les domaines.

Autrefois, l'individu se référait à des principes très simples qui se situaient dans le cadre des traditions et des coutumes, aujourd'hui, il est quotidiennement immergé dans les rapports juridiques complexes, sans même souvent s'en rendre compte avant que n'éclate le conflit.

La technicité et la complexité des textes, l'inflation du contentieux conduisant à l'asphyxie juridique, la dégradation des rapports sociaux, avec des secteurs à taux de litigation élevé (habitat, achats, prestations, conflits du travail, conflits fiscaux, divorce, propriété foncière etc.) rendent la vie du citoyen d'aujourd'hui absolument tributaire d'un minimum de connaissance juridique.

Dans ces conditions, comment s'étonner que la majorité de nos concitoyens, face au Droit et à la Justice aient un sentiment de crainte, d'incompréhension et de méfiance ?

Pour les couches sociales défavorisées, l'assistance judiciaire est inconnue et pour les Avocats, elle est peu motivante. Pour la grande majorité des citoyens, le Droit et la Justice sont inaccessibles en raison de leurs coûts.

Dans ces conditions, on peut s'étonner que l'Assurance de Protection Juridique, qui a fait ses preuves en Allemagne et en France<sup>(1)</sup> soit inconnue dans nos pays.

## ***QU'EST-CE ALORS LA PROTECTION JURIDIQUE ?***

L'Assurance de Protection Juridique consiste dans la fourniture, au bénéfice de ceux qui l'ont souscrite et dans le cadre des dispositions fixées au contrat, des moyens financiers et juridiques qui leur sont nécessaires pour trouver une solution amiable ou judiciaire à un différend ou à un litige qu'ils peuvent avoir avec des tiers, qu'ils aient à faire valoir des droits ou le défendre.

L'Assurance de Protection Juridique a pour but de couvrir des sinistres en l'occurrence des litiges qui ont un caractère aléatoire, c'est-à-dire qui sont inconnus de l'assuré au moment de la souscription de son contrat.

Cette précision est importante, car certains justiciables peuvent souscrire un contrat alors qu'ils savent qu'un procès est sur le point de les opposer ou les oppose déjà à un tiers. Ils pensent à tort, que le paiement d'une prime de quelques dizaines de francs leur permettra d'éviter d'en déboursier des milliers qui constituent les charges d'un procès.

---

1 - **André RIALS** : *L'accès à la justice*. Page 78.

Souvent confondue avec la garantie «**défense-recours**» contenue dans les contrats d'assurance de responsabilité, notamment automobile et la responsabilité générale, la Protection Juridique s'en démarque pourtant par l'ampleur de son domaine d'intervention, et sa capacité à éviter des conflits d'intérêts.

A la fois assurance de remboursement des frais judiciaires, de prestation des services et d'assistance juridique, l'Assurance de Protection Juridique se rattache à l'assurance classique et à la prestation juridique, tout en demeurant une assurance, car elle nécessite, pour son application l'élément aléatoire qui caractérise le litige. Mais elle déborde le cadre strictement judiciaire, en offrant, hors procès, de larges possibilités de conseil et d'assistance juridique à moindre coût.

Après cette définition de l'Assurance de Protection Juridique, il convient de s'interroger sur les raisons d'être d'un tel produit ?

"La justice coûte chère" (dit-on). Au début d'une procédure, il est impossible à l'avocat d'en fixer avec précision le coût.

Les charges de procès peuvent comprendre :

- Les frais de justice proprement dits (acte d'Huissier, frais de greffe et d'enregistrement, mesure d'expertises diverses, éventuellement les frais de procédure d'appel).
- Les honoraires de l'avocat.

Si dans le passé la situation personnelle de l'avocat lui permettait à l'occasion d'être totalement désintéressé; l'avocat aujourd'hui se trouve dans une profession encombrée et doit en apprécier le coût. Il ne peut plus donner son temps au gré de son bon coeur ou de ses sympathies. Aujourd'hui, les Avocats s'organisent comme de véritables entreprises, certes non commerciales, mais des entreprises qui font vivre nombres d'individus : Avocat, collaborateurs divers, secrétaires et coursiers.

Le problème réside dans le fait que l'ampleur de l'intervention d'un Avocat dans une affaire est difficilement mesurable par avance. Ce n'est en effet, qu'à la fin du procès que l'avocat peut parfaitement apprécier le temps passé à la gestion du dossier et les charges que cette dernière a engendrées pour lui. Le coût global précis d'une procédure à engager est par conséquent difficilement prévisible.

En effet, si les marchés des pays membres de la CIMA restent encore quasiment vierges pour l'Assurance de Protection Juridique, le marché Européen a connu un développement prodigieux du produit notamment en France avec une quinzaine de sociétés spécialisées et un nombre important de sociétés multibranches.

Dans d'autres pays comme l'Autriche, la Belgique, la Suisse, l'Allemagne, l'Espagne, la Grèce, l'Italie, les Pays-Bas, le Royaume-Uni, le chiffre d'affaire réalisé par les différentes sociétés qui se partagent les marchés ne cesse d'accroître.

Alors compte tenu de ce développement de l'Assurance de Protection juridique à l'étranger, pouvons-nous croire en Afrique à la vertu de ce produit ?



Et surtout ne pouvons-nous pas l'exploiter en l'adaptant aux spécificités de ces marchés ?

Si oui, quels sont les facteurs de succès, les écueils à son développement et surtout quelles stratégies commerciales choisir pour l'implantation de ce produit sur nos marchés ?

C'est la réponse à toutes ses interrogations que je me propose de donner à travers cette étude dont la première partie intitulée l'Assurance de Protection Juridique, un moyen efficace d'accès au Droit et à la Justice est consacrée à la démonstration de l'efficacité du produit. J'oppose dans le premier chapitre l'Assurance de Protection Juridique aux moyens traditionnels d'accès à la justice. Dans le deuxième chapitre, j'indiquerai les spécificités du marché africain des Etats membres de la CIMA.

Dans la seconde partie de cette étude, j'élaborerai des stratégies commerciales qui s'adaptent à un nouveau produit comme la Protection Juridique.

Dans le premier chapitre de cette partie, j'envisagerai une étude prospective du marché; et enfin dans le second chapitre, j'aborderai le problème de distribution de mon produit.



**PREMIERE PARTIE :**

***L'ASSURANCE DE PROTECTION, UN MOYEN  
EFFICACE D'ACCES AU DROIT ET A LA JUSTICE***

L'Assurance de Protection Juridique a fait ses preuves dans les pays où elle est pratiquée.

En France une enquête réalisée les 21 et 22 Mai 1993 à la demande du Groupement des sociétés de Protection Juridique par l'Institut Louis - Harris au près d'un échantillon national de 1007 personnes (1) indique que des 86 % de ceux qui n'ont pas encore souscrit une Assurance de Protection Juridique, 20 % se disent intéressés par une couverture dont la prime annuelle s'élèverait entre 300 et 400 F (2).

Et près des deux tiers des Français interrogés estiment que les pouvoirs publics devraient promouvoir, au besoin par des avantages fiscaux, une plus grande diffusion de l'Assurance de Protection Juridique afin de permettre l'accès à la Justice de ceux qui en ont besoin sans en avoir les moyens.

Malgré toute cette efficacité vis à vis de l'Assurance de Protection Juridique, elle ne pourra pas remplacer l'aide judiciaire qui est un moyen traditionnel d'accès à la justice.

## **PARAGRAPHE PREMIER : *LES MOYENS TRADITIONNELS D'ACCES A LA JUSTICE.***

L'accès à la justice est la manifestation du droit fondamental de l'homme et des citoyens consacré par nos constitutions. Mais l'exercice de ce droit n'est pas toujours aisé. Pour permettre à tous les citoyens de jouir de ce droit, la puissance publique organise au profit des indigents, une assistance judiciaire au moment où les plus riches peuvent facilement se payer l'accès à la justice.

### **A. / - L'assistance judiciaire**

Instituée en Afrique Occidentale Française par le Décret du 30 Janvier 1912 du Gouverneur Général de l'AOF, l'aide judiciaire a fait l'objet d'un autre texte au Bénin en 1973, l'ordonnance n° 73-53 du 2 Août 1973, organisant l'assistance judiciaire.

Aussi bien dans le Décret de 1912 que dans l'ordonnance de 1973 au Bénin, l'article premier dispose :

*«L'assistance judiciaire peut-être accordée en tout état de cause, à toutes les personnes ainsi qu'à tous les établissements publics, ou d'utilité publique et aux associations privées ayant pour objet une oeuvre d'assistance et jouissant de la personnalité civile, lorsque à raison de l'insuffisance de leurs ressources, ces personnes, établissements et associations se trouvent dans l'impossibilité d'exercer leurs droits en justice, soit en demandant, soit en défendant.*

---

1 - **L'Argus** du 10 Septembre 1993.

2 - Il s'agit du Franc Français

*Elle est applicable à tous les litiges à porter devant une des juridictions d'instance et d'appel tant d'ordre administratif que d'ordre judiciaire. Elle est également applicable aux actes de juridictions gracieuses et aux actes conservatoires».*

Cette assistance s'étend, aux termes de l'article 2 de plein droit, aux actes et procédures d'exécution à opérer en vertu des décisions en vue desquelles elle a été accordée.

Si l'assistance judiciaire est ainsi légalement reconnue, dans la plupart de nos Etats, elle est aujourd'hui quasiment inopérante.

Dans les Etats où elle fonctionne, la procédure d'accès à celle-ci est longue et sélective; ce qui décourage bon nombre de candidats mal informés de cette procédure.

Le postulant doit apporter la preuve de l'insuffisance de ses ressources pour faire valoir ses droits en justice. Il doit également justifier que la procédure à diligenter est fondée sur une argumentation sérieuse et légitime.

En dehors de ces conditions, les demandeurs de l'assistance judiciaire doivent décliner leur état civil, indiquer l'objet du procès, préciser le nom et l'adresse de l'adversaire. Ils doivent joindre un extrait du rôle de leurs contributions ou un certificat de non-imposition visé par le maire de la commune où ils sont domiciliés. Dans ces actes, ils attestent d'une part, qu'ils étaient dans l'impossibilité matérielle de faire valoir ; d'autre part, ils détaillaient leurs ressources.

Toutes ses formalités découragent le nombre très limité de ceux qui connaissent l'existence de cette institution.

Au cours de nos recherches tous les magistrats et avocats que nous avons approchés déclarent n'avoir jamais vu fonctionner cette institution en matière civile.

En matière correctionnelle, elle prend la forme d'une commission d'office d'un défenseur aux prévenus poursuivis à la requête du Ministère Public ou détenus préventivement lorsqu'ils en feront la demande et que leur indigence sera constatée, soit par les pièces précédemment énoncées ou tous autres documents.

L'assistance judiciaire, malgré sa reconnaissance légale reste théorique. Elle est très peu, voire même pas du tout, connue de nos concitoyens.

Profitant de cette ignorance, le pouvoir public se dérobe d'un devoir qu'il s'est lui-même légalement assigné. C'est pourquoi, le financement par des fonds propres reste aujourd'hui le seul moyen d'accès à la justice.

## **B. / - Financement de l'accès au Droit et à la Justice par fonds propres**

"La justice coûte chère" disais-je. Aussi, les Avocats sont-ils plus intéressés à défendre dans des affaires qualifiées de "juteuses" ou de "grosses affaires".

Mais combien de nos concitoyens sont aujourd'hui capables de payer 200.000, 300.000 voire même 500.000 F d'honoraires et 100.000 à 400.000 F de frais de procédure ?



Notre justice doit-elle être au service des seuls riches ? Auquel cas l'égalité des hommes en droit affirmée par l'article 1 de la déclaration des Droits de l'homme et du citoyen est un vain mot.

Mais comme le disait Maître André Rials dans son ouvrage l'accès à la justice : «Que ceux qui nous gouvernent et nous gouverneront y prennent garde. La justice ne doit pas être, comme elle tend à devenir de plus en plus, une Institution délabrée qui ne répond plus aux besoins légitimes des citoyens».

C'est pour pallier à l'insuffisance de l'accès des citoyens de la classe moyenne à la justice face à l'échec de l'assistance judiciaire que l'assurance de Protection juridique a fait son apparition en Europe. Nous espérons qu'elle pourra jouer ce même rôle dans les pays membres de la CIMA.

## **PARAGRAPHE DEUXIEME : *L'ASSURANCE DE PROTECTION JURIDIQUE***

Face à l'inefficacité des moyens classiques précédemment décrits, l'assurance de Protection Juridique se présente comme un relais indispensable.

### **A. / - Présentation du produit**

Avant la présentation de l'Assurance de Protection Juridique, il sera judicieux de faire une précision sur le terme litige autour duquel se bâtissent les différentes garanties.

Ainsi, une autre particularité du contrat de protection juridique est constituée par la référence à la notion de litige reprise par l'article 127-1 du code des assurances qui prévoit que la garantie est accordée «en cas de différend ou de litige opposant l'assuré à un tiers».

Le litige est le risque dont la survenance met en jeu les garanties du contrat. Il s'agit de l'événement incertain et aléatoire, qui est réalisé soit que l'assuré fasse l'objet d'une réclamation, soit qu'il désire lui-même exercer un recours à l'encontre d'autrui.

Le mot litige tel que défini dans le contrat de Protection Juridique recouvre aussi toute contestation d'un genre quelconque sans qu'il y ait nécessairement une suite judiciaire.

#### **1 ° ) - *Formation du contrat***

L'Assurance de Protection Juridique est une opération consistant, moyennant le paiement d'une prime ou d'une cotisation préalablement convenue à prendre en charge des frais de procédure, ou à fournir des services découlant de la couverture, en cas de différend ou litige opposant l'assuré à un tiers.

La formation du contrat en assurance de Protection juridique suppose donc la réunion de trois conditions :

a °) - L'existence d'un aléa lors de la souscription :

Tout contrat d'assurance exige pour sa validité l'existence d'un aléa pour l'assureur comme pour l'assuré. Cette condition est fixée dans l'article 1964 du code civil.(1)

Or il n'y a plus d'aléa lorsque l'assuré a connaissance des éléments générateurs du litige, de même qu'il n'y a plus d'aléa lorsque l'assurance est souscrite après un incendie ou un accident. D'où l'introduction de clauses dans les contrats de protection juridique aux termes desquelles ce caractère aléatoire est rappelé, l'assureur n'intervenant que si :

- «l'origine du litige est postérieure à la souscription du contrat à moins que l'assuré ne prouve qu'il était dans l'impossibilité d'en avoir connaissance à cette date»;
- «au moment de la souscription l'assuré n'avait pas connaissance d'une situation litigieuse et/ou de litige formé ou en formation»;
- «La première manifestation du litige est postérieure à la date de souscription de contrat».

Toutefois l'assureur accordera sa garantie en cas de risque putatif c'est-à-dire lorsque l'assuré était dans l'ignorance de l'existence d'une situation litigieuse.

b °) - L'insertion du litige dans la période de garantie

La deuxième condition relative à la mise en jeu de la garantie concerne la survenance du litige entre la date d'effet et celle de cessation des effets du contrat.

L'ensemble des contrats de Protection Juridique prévoit cette clause dont l'application ne va pas sans difficulté notamment, en cas de succession dans le temps des contrats souscrits auprès de sociétés différentes.

La plupart du temps, la garantie ne jouera plus lorsque le litige survient après la résiliation du contrat, en l'absence de la garantie subséquente figurant dans la police résiliée, ou de la clause de reprise du passé dans le nouveau contrat.

Là encore le caractère non soudain de la survenance du litige va poser des problèmes. En effet, le litige est la plupart du temps l'aboutissement d'un processus conflictuel qui se déroule dans le temps.

---

1 - «Le contrat aléatoire est une convention réciproque dont les effets, quant aux avantages et aux pertes, soit pour toutes les parties, soit pour l'une ou plusieurs d'entre elles, dépendent d'un événement incertain».



### c°) - La naissance d'un litige dans le temps

La genèse d'un litige permet d'en dégager les principales phases.

Il y a tout d'abord l'acte ou le fait qui constitue le terrain d'élection du litige. Cela peut être la construction d'une maison, l'achat d'un bien ou encore l'émission d'une facture. Ces différents actes donnent naissance à des droits qui pourront un jour engendrer des contestations.

Il y a ensuite le fait générateur du litige, qui se produit pour le lésé par la survenance d'un préjudice ou d'une atteinte à un droit.

Il en sera ainsi lorsqu'une malfaçon apparaît. A ce stade, il y a bien connaissance par le lésé d'éléments qui provoquent sa réclamation et qui pourront dégénérer en litige si la partie adverse ne s'exécute pas.

Nous entrons ensuite dans une troisième phase, celle où le lésé essuie la résistance du tiers à la reconnaissance de son droit. Ce sera le cas, lorsque l'entrepreneur n'effectue pas les réparations rendues nécessaires par les malfaçons. A ce niveau, l'on peut considérer que le litige est véritablement né, la victime ayant conscience de la réalité d'une contestation génératrice d'un litige.

Ainsi la situation litigieuse apparaît, entre les deuxième et troisième phases, à partir du moment où une réclamation ou une mise en cause est effectuée à laquelle aucune réponse n'est apportée, voire un refus est opposé.

Il faut noter avec insistance que cette mise en cause peut très bien être amiable pour que le litige soit constitué.

Il y a ici une analogie avec l'assurance de responsabilité civile pour laquelle l'article L 124-1 du code des assurances stipule «dans les assurances de responsabilité l'assureur n'est tenu que si à la suite du fait dommageable prévu au contrat, une réclamation amiable ou judiciaire est faite à l'assuré par le lésé».

A partir de là il apparaît évident que la garantie n'est due si l'assuré avait connaissance d'une situation litigieuse avant la souscription du contrat même si le litige n'est pas véritablement scellé. Il peut n'être que potentiel.

## 2.) - *Les types de garanties*

### a°) - Les contrats «Tout sauf».

Dans ce type de contrat, la garantie s'applique aux différends ou litiges relevant de toutes les branches de droit à l'exclusion de ceux visés dans la police.

Les différends relevant de deux domaines d'assurance (en assurance des particuliers et en assurance des entreprises).

Les principales exclusions rencontrées relèvent des risques dont la survenance dépend trop directement de la volonté de l'assuré.



Il s'agit essentiellement de litiges se rapportant au Droit des personnes, au Droit des successions ou à celui des régimes matrimoniaux qui sont exclus pour diverses raisons.

Une première raison concerne la situation inconfortable de l'assureur dans la mesure où les conjoints ont tous les deux la qualité d'assuré au terme des contrats souscrites. Cette difficulté a été contournée par certains qui garantissent en matière de Divorce le remboursement des frais à l'exclusion de toutes prestations.

Une deuxième difficulté tient au fait que l'origine des litiges en matière de droit de la famille est très difficile à situer dans le temps à cause de leur caractère subjectif. Là aussi une parade imaginée par certains assureurs impose l'application de longs délais de carence à la mise en jeu de la garantie. Cette disposition peut être rapprochée de la règle fixée à propos du suicide par l'article L 132-7 du code des assurances.

Une troisième raison peut également être avancée et tient de la condamnation par la loi de toute incitation au divorce.

Enfin sur le plan de l'assurabilité des litiges relatifs au droit des personnes, on peut se demander si la notion même de litige qui caractérise le sinistre en la matière, et qui implique l'intervention d'un tiers ne fait pas défaut.

Il en est ainsi par exemple des actions qui relèvent de la juridiction gracieuse, telles que les procédures d'adoption ou de rectification des actes d'état civil.

D'autres exclusions peuvent figurer dans certains contrats de marché concernant des risques relevant de techniques spécialisées. Il s'agit des litiges se rattachant à une activité politique ou syndicale, des différends relatifs à l'application du droit fiscal ou du droit des brevets d'intervention ou encore de ceux relevant du Droit de la construction dans laquelle la responsabilité civile décennale est obligatoire dans certains pays membres de la CIMA. (Caméroun, Côte d'Ivoire).

### **- En matières d'assurance des Entreprises**

Un premier groupe d'exclusions vise les conflits collectifs du travail, c'est-à-dire ceux résultant par exemple de procédure de licenciement économique dans la phase administrative ou de mouvement de grève ou de lock out.

On rencontre également des exclusions relatives au droit fiscal ou au contentieux douanier.

Enfin d'autres exclusions telles que celles relatives au recouvrement de créance, au contentieux relatif, au redressement ou à la liquidation d'une entreprise peuvent figurer au contrat.

### b°) - Les contrats segmentés

Les contrats segmentés ont pour objet de couvrir les risques suivant des définitions positives.

C'est ainsi que pour le Particulier, seront garantis les litiges relevant du droit de consommation, voire de la pratique d'une activité sportive ou culturelle.

Pour les entreprises la démarche est identique et sans dresser une liste exhaustive, il est intéressant de recenser les principaux domaines où une couverture peut être offerte; il s'agit pas exemple :

- de l'exécution d'un contrat de travail : contestation d'un licenciement, litige avec l'inspection du travail..;
- de difficultés avec l'administration : litiges fiscaux, dommages engageant les responsabilités de l'administration;
- de relations contractuelles : fournisseurs, prestations de service, vendeurs...;
- des relations commerciales : concurrence déloyale, publicité mensongère...;
- des recouvrements de créances : créances consécutives à la livraison de biens, à la réalisation de travaux...;
- de l'usage de biens immobiliers : conflit avec un locataire, avec un propriétaire...;
- des difficultés consécutives au droit de propriété foncière;
- de l'application d'un contrat d'assurance : conflits d'intérêts entre l'assuré et son assureur de responsabilité par exemple.

### 3.) - *Les limites de la garantie*

En dehors des limitations relatives au champ d'intervention, il existe d'autres limites tant au montant de la garantie accordée qu'à la valeur du litige et à l'étendue territoriale de la couverture.

#### a°) - Le montant de la garantie

La garantie de certains contrats est parfois illimitée, ce qui est la meilleure formule pour l'assuré.

Toutefois, hors de la France l'expérience de certains assureurs a conduit à l'introduction dans les contrats des limites de garantie par sinistre ou par an.

C'est ainsi que l'on rencontre des couvertures par litige d'un montant moyen de 100.000 F.(1)

Il convient également de rappeler que certains assureurs ont prévu à leur contrat des plafonds de remboursement applicables aux honoraires des Avocats dans l'hypothèse où ceux-ci ont été choisis par l'assuré.

---

1 - Il s'agit là du Franc Français aujourd'hui 10.000.000 FCFA.



### b°) - Le seuil d'intervention et les franchises

Afin de ne pas être encombrés par la masse des petits litiges qui augmenteraient le montant de la prime, la plupart des assureurs fixent dans leur contrat un seuil d'intervention.

Si le litige porte sur une somme inférieure à celle ainsi convenue, l'assureur n'intervient pas.

En France, les seuils actuellement en vigueur sont de l'ordre de 1000 à 3000 F. Les sommes varient selon les compagnies.

Enfin il faut noter l'existence de franchise dans certains contrats. Dans ce cas, l'assureur, laisse définitivement à la charge de l'assuré une partie des frais engagés.

### c°) - Les limites géographiques

La Protection Juridique reste encore une assurance pratiquée par des pays d'Europe avec une pénétration timide dans le marché des Etats membres de la CIMA<sup>(1)</sup>.

Les assureurs accordent généralement leurs garanties pour la plupart dans les pays d'Europe Occidentale.

Cependant, rien ne s'oppose, avec des conditions de tarifications particulières, à ce que la garantie soit acquise en dehors de l'Europe<sup>(2)</sup>.

## 4.) - *Extensions de garantie*

Certaines compagnies garantissent, par extension, certains risques faisant l'objet des exclusions précitées. Cela concerne notamment les litiges fiscaux, le recouvrement des impayés et la garantie des brevets.

### a°) - La garantie des litiges fiscaux

La prestation peut consister à prendre en charge les honoraires d'un expert comptable, ou d'un conseil juridique fiscal, voire à fournir à l'assuré l'assistance d'un technicien.

Elle peut également consister pour l'assureur dans la rédaction du mémoire nécessaire dans le cadre du recours. Il garantira aussi les honoraires des avocats et Experts.

### b°) - La garantie du recouvrement des impayés

L'impayé est un véritable fléau pour l'entreprise, à tel point que l'on peut se demander si sa survenance revêt bien un caractère aléatoire.

---

<sup>1</sup> - Pour l'instant la Côte d'Ivoire reste le marché de la CIMA où l'Assurance de Protection Juridique est pratiquée.

<sup>2</sup> - Bernard Cerveau et Daniel Tribondeau : *L'Assurance Juridique un moyen moderne d'accès à la justice.*



Au demeurant ce caractère peut lui être reconnu de la même façon que le risque de maladie est assurable chez le particulier.

Les compagnies qui couvrent ce type de risque interviennent lorsque l'assuré rencontre des difficultés à faire régler des factures.

Pour que la garantie joue, il faut que la créance soit certaine, liquide et qu'elle soit devenue exigible postérieurement à la souscription du contrat.

Compte tenu des mauvais résultats enregistrés dans ce domaine du recouvrement des créances, nombreux sont les assureurs qui retirent cette garantie de leur contrat.

## 5. ) - *La vie du contrat*

### a° ) - Effets et durée du contrat

Le contrat produit ses effets à partir de la date indiquée aux conditions particulières sous réserve du paiement de la prime.

Le contrat de Protection Juridique est un contrat annuel. Il peut être reconduit tacitement à l'échéance sauf résiliation par les parties dans les conditions prévues dans la police.

### b° ) - Déclarations de l'assuré

Le contrat est établi en fonction des déclarations dans les conditions suivantes :

- A la souscription du contrat, l'assuré doit indiquer très exactement tous les éléments permettant à l'assureur d'apprécier les risques encourus.
- Pendant la vie du contrat, l'assuré doit déclarer par lettre recommandée ou par déclaration faite contre récépissé au siège de la société ou chez l'agent général ou le courtier toute modification des indications données lors de la souscription et faire établir un avenant.
- Toute réticence, fausse déclaration, omission ou déclaration inexacte de la part de l'assuré est sanctionnée dans les conditions prévues par l'article L 113-8 ou 113-9 du code des assurances.

### c° ) - Le paiement de la prime

Les primes ou fractions de primes, leurs accessoires, et les taxes y afférents, sont payables par le souscripteur à l'adresse de l'assureur ou au guichet de l'agent général.

### d° ) - La fin du contrat

Comme tous les contrats d'assurances, le contrat d'assurance de protection juridique prend fin, soit du fait de l'assuré soit du fait de l'assureur.

d-1.) - Du fait de l'assureur

- Chaque année lors de l'échéance du contrat.
- En cas de non paiement des primes (article L 113-3) du code des assurances.

A défaut du paiement d'une prime ou d'une fraction de prime dans les 10 jours de son échéance, l'assureur peut indépendamment de son droit poursuivre l'exécution du contrat en justice, suspendre la garantie dans les trois jours par lettre, de mise en demeure adressée sous forme recommandée au souscripteur.

De même l'assureur a le droit de résilier le contrat dix jours après l'expiration du délai de 50 jours mentionné ci-dessus par notification faite au souscripteur, soit par lettre recommandée de mise en demeure, soit par une nouvelle lettre recommandée.

Précisons toutefois que la suspension de la garantie ou la ~~résiliation~~ pour non-paiement de la prime ne dispense le souscripteur de l'obligation de payer les primes dues correspondant au risque ~~couru~~ jusqu'à la suspension de la garantie.

Après déclaration par l'assuré d'un sinistre, la résiliation prend alors effet à l'expiration d'un délai d'un mois à compter du jour de sa notification (article R 113-10 du code des assurances).

- En cas de décès du titulaire du contrat.
- En cas de redressement ou liquidation judiciaire de l'assuré.

d-2.) - Du fait de l'assuré

- Chaque année lors de l'échéance du contrat.
- En cas de majoration de la prime.
- En cas de décès du titulaire du contrat.

Le contrat prend également fin plein droit en cas de retrait total de l'agrément.

Lorsque le contrat est résilié du fait de l'assureur ou du plein droit au cours d'une période d'assurance, l'assureur remboursera la fraction de prime afférente à la période non garantie.

Toutefois, en cas de non paiement de l'intégralité des primes ou de fausse déclaration de la part de l'assuré, l'assureur conserve la fraction de prime à titre d'indemnité de résiliation.

Précisons, toutefois que ces informations ne sont pas spécifiques à l'Assurance de Protection Juridique.

**6.) - Tarification**

La plus grande difficulté de l'Assurance de Protection Juridique reste la tarification.

Cette difficulté est plus grande dans nos pays où l'opération d'Assurance de Protection Juridique est encore en projet.

Pour le moment, au Bénin par exemple nous ne disposons d'aucune donnée statistique pouvant soutenir nos évaluations et projections.

Il convient donc pour nous, dans le cadre de cette étude, pour avoir une idée approximative de ce que peut être le prix de ce produit sur notre marché, de faire un effort de constitution de base statistique.

Quelque soient les calculs actuariels, la prime en Assurance de Protection Juridique reste pratiquement forfaitaire.

La détermination de la prime fait appel au calcul des probabilités.

#### a°) - Calcul de la fréquence

La fréquence est le rapport du nombre de cas favorables à la survenance d'un événement au nombre total de cas possibles de survenance de cet événement.

En prenant à titre d'exemple un contrat en Droit de travail.

Considérons comme populations cibles de notre garantie, celles reparties d'après leurs préoccupations dans le tableau suivant :

| POPULATIONS<br>DE<br>PREOCCUPA-<br>TION | EMPLOYES<br>ET<br>AGENTS DE<br>BUREAUX | PERSONNEL<br>ENTRETIEN | OUVRIERS<br>ET<br>ARTISANS | EMPLOYES<br>DE<br>TRANSPORT | TOTAUX |
|-----------------------------------------|----------------------------------------|------------------------|----------------------------|-----------------------------|--------|
| Total<br>par<br>groupe                  | 1090                                   | 3062                   | 11.688                     | 2403                        | 18.243 |

Nous avons donc dans notre hypothèse 18.243 contrats dans notre portefeuille, si on suppose que chaque ménage a souscrit une garantie.

Supposons également qu'au cours de l'année 1992, 1408 litiges (1) connus par le tribunal de Première Instance de Cotonou représentent notre état de sinistre.



Dans cette hypothèse notre fréquence sera :

$$F = \frac{\text{Nombre de cas favorables}}{\text{Nombre de cas possibles}} = \frac{1.408}{18.243} = \boxed{0,077}$$

Quelle sera alors le montant de la prime pure ?

### b°) - La statistique

#### b.1- Définition

La statistique peut être définie comme une observation chiffrée d'événements passés.

Elle peut servir de base au calcul de probabilité "a posteriori", c'est-à-dire après la survenance des événements observés.

Toutefois, cela n'est possible que si la loi des grands nombres joue à fond.

#### b.2- Tableaux statistiques

**TABLEAU N° 1 : NOMBRE DE LITIGES ENREGISTRES PAR LE TRIBUNAL DE PREMIERE INSTANCE DE COTONOU.**

| TYPE DE<br>LITIGES | DROIT<br>DU<br>TRAVAIL | DROIT<br>DE<br>BAIL | RECouvreMENT | DROIT<br>FONCIER | TOTAL |
|--------------------|------------------------|---------------------|--------------|------------------|-------|
| PERIODE            |                        |                     |              |                  |       |
| 1988               | 154                    | 42                  | 286          | 4                | 486   |
| 1989               | 100                    | 34                  | 289          | 14               | 437   |
| 1990               | 293                    | 30                  | 319          | 15               | 657   |
| 1991               | 1608                   | 101                 | 349          | 5                | 2063  |
| 1992               | 1408                   | 53                  | 441          | 5                | 1907  |
| 1993               | 201                    | 263                 | 513          | 21               | 998   |

TABLEAU N° 2 : *Coûts du Procès par contrat*

| ACTES                  | AVOCAT                          | HUISSIER | EXPERT             | ENROLE-<br>MENT | ENREGIS-<br>TREMENT         | FRAPPE                         | TOTAL  |
|------------------------|---------------------------------|----------|--------------------|-----------------|-----------------------------|--------------------------------|--------|
| LITIGES                |                                 |          |                    |                 |                             |                                |        |
| DROIT<br>DE<br>TRAVAIL | 50.000<br>et plus               | -        | -                  | -               | -                           | 1050                           | 151050 |
| DROIT<br>DE<br>BAIL    | 80.000<br>et plus               | 16240    | -                  | 7000            | 2.800<br>350 F/<br>Feuilles | 1800<br>175F/<br>Feuil-<br>les | 107840 |
| RECOUVRE<br>MENT       | 200.000<br>(20 % du<br>Montant) | 18240    | -                  | 9000            | 2500                        | 1400                           | 458380 |
| DROIT<br>FONCIER       | 100.000<br>et plus              | 18240    | 80.000<br>Variable | 9000            | 2100                        | 1050                           | 458380 |

c°) - Calcul proprement dit de la Prime Pure

Désignons par P cette prime.

N = le nombre de contrats en portefeuille (18.243)

S = le montant de sinistres réglés et à régler soit :

$$1510.50 \text{ F} \times 1408 = 212.678.400$$

n = le nombre de sinistres survenus pendant l'année 1992  
(1408 sinistres).

C = le coût moyen d'un sinistre (151050 F)

La Prime Pure  $P = f \times c$

$$P = 0,077 \times 151.050 = 11.630,85$$

***La Prime P est le prix de risque***

A cette prime, l'assureur applique des frais d'acquisition et de gestion. Ces frais sont appelés frais généraux.

L'addition de ces frais à la Prime Pure donne la Prime commerciale.

Sur chaque contrat l'assuré paie une taxe qui est versée au compte du Trésor Public.

$$\begin{array}{rcl}
 & \textit{Prime Pure} & \\
 + & & \\
 & \textit{chargement (acquisition et gestion)} & \\
 \hline
 = & \textit{Prime Commerciale} & \\
 + & & \\
 & \textit{Taxe} & \\
 \hline
 = & \textit{Prime Totale} &
 \end{array}$$

A la SONAR, les chargements sont de 5.000 F pour l'assurance de Responsabilité civile. Par analogie appliquons ce montant à l'Assurance de Protection Juridique.

$$11.630,85 \text{ F} + 5000 = 16.630,85 \text{ F.}$$

Pour le taux applicable la taxe est de 7 %

La Prime totale sera donc :

$$16.630,85 \times 1,07 = 19.040,659 \text{ F}$$

Nous précisons que cette Prime est à titre indicatif. Mais elle nous permet de justifier le caractère forfaitaire de la prime de cette assurance.

Contre une Prime de 19.040 F, l'assureur promet payer à son assuré, pour lui permettre de faire valoir ses droits et se défendre en justice, la somme de 151.050 F en cas de litige.

**7.) - *Le sinistre***

**a°) - Déclaration de sinistre**

En cas de sinistre, l'assuré doit toujours déclarer à l'assureur par courrier ou par déclaration contre récépissé au siège de la compagnie ou à l'agence dans un délai de trente jours commençant à courir au jour de son origine.

La déclaration doit parvenir au plus bref délai si nécessaire à l'assureur.

Toutefois le non-respect des délais pour la déclaration de sinistre à l'assureur entraîne la déchéance de tout droit à garantie, sauf cas forfait ou empêchement majeur.



### b°) - Appréciation du litige

Il revient à l'assureur d'apprécier le caractère juridiquement soutenable de la position de l'assuré, de l'opportunité et l'urgence des décisions à prendre, les possibilités d'aboutir à une solution amiable avant toute procédure et enfin le bien fondé et le montant des frais, consignation, provisions ou honoraires réclamés.

L'assuré ne doit jamais de sa propre initiative, sauf accord écrit de la part de l'assureur, saisir un avocat, un conseiller quel qu'il soit, un officier ministériel, un expert, un arbitre etc. ou les régler. Il ne doit non plus engager une action en justice, ou faire délivrer un acte judiciaire ou extra-judiciaire, sauf, bien entendu, en cas d'urgence absolue.

Le non respect de ces règles entraînerait pour l'assuré la déchéance de tout droit à garantie. L'assureur n'aura alors, en aucun cas, à rembourser les frais, provisions, honoraires et consignations que l'assuré aura pu régler personnellement.

L'assuré a comme autre obligation, au cas où le sinistre pris en charge ne peut ou n'a pu être réglé amiablement porter à la connaissance de l'avocat, qu'il aura librement choisi non seulement les précisions sur la nature et l'étendue de ses droits et obligations, mais aussi le montant du plafond de garantie et lui remettre le tableau du plafond de prise en charge des honoraires.

### c°) - La gestion des sinistres

C'est la phase correspondante aux prestations promises par l'assureur.

#### **\* Les prestations de l'assureur**

##### ***- Avant la réalisation du risque***

Contrairement aux autres opérations d'assurance, l'Assurance de Protection Juridique offre à l'assuré la possibilité d'obtenir consultation sur la matière objet du contrat.

L'assureur doit apporter à l'assuré un conseil de qualité. Cette prestation nécessite de la part de l'assureur une compétence juridique confirmée à défaut il peut utiliser le service d'un avocat conseil. Naturellement cette prestation constitue bien pour l'assureur une mesure de prévention en matière de Protection Juridique.

##### ***- Après la réalisation du risque***

A la survenance du sinistre, après que l'assuré ait fait la déclaration, l'assureur entame la phase de règlement amiable, solution privilégiée en assurance de Protection Juridique.

La phase judiciaire n'est envisagée qu'en cas d'échec du règlement amiable.

#### **\* La phase amiable**

L'assureur de Protection Juridique prend en compte la défense des intérêts de l'assuré dans le cadre d'une réclamation.

Les modalités sont variables :

- L'assureur peut intervenir lors d'une réclamation amiable que l'assuré soit en défense ou qu'il exerce un recours;
- L'intervention amiable peut n'être assurée que dans le cadre d'un recours.

En général le recours amiable apparaît comme la règle. La Protection Juridique n'a pas ici pour finalité ou pour conséquence d'exacerber le contentieux. Cela est très net dans certaines clauses ainsi rédigées : l'assureur «s'engage à réclamer, au besoin judiciairement, la réparation du préjudice....».

Cette volonté de l'assureur d'éviter autant que possible le procès est marquée par une majoration des honoraires alloués à l'avocat qui serait intervenu lorsque celui-ci aboutit à une transaction.

Enfin, le règlement amiable ne veut pas nécessairement dire que les contrats doivent être gérés par les juristes de l'assureur ! En effet, il est très souvent fait appel aux services d'avocats à ce niveau du règlement des litiges.

### **\* La phase judiciaire**

Lorsque les négociations amiables ont échoué, l'affaire va alors tout naturellement être portée sur le terrain judiciaire. En ce domaine, les prestations offertes par les assureurs se regroupent autour d'un tronc commun relativement homogène.

- La défense civile prise au sens large, c'est-à-dire la défense des intérêts de l'assuré dans une action portée devant les juridictions civiles, commerciales, administratives.
- La défense pénale, en matière de contravention et de délit. Pour ces derniers il est souvent stipulé qu'ils doivent avoir été commis sans volonté de provoquer un dommage.
- La défense devant une commission administrative. Ces différentes interventions font naturellement l'objet de garantie quel que soit le degré de la juridiction saisie.

Précisons pour finir que le recours fait au nom de l'assuré est prévu dans les contrats.

Ne serait-il pas aussi judicieux dans un souci de clarté d'indiquer les frais pris en charge par l'assureur de Protection Juridique ?

Sont toujours pris en charge les frais de procès qui recouvrent les honoraires, les frais et émoluments d'avocat et de l'ensemble des auxiliaires de justice, les frais d'expertise y compris dans certains contrats, ceux différents à une expertise amiable. Les assurés ont le choix de leur expert, à la condition de prévenir l'assureur préalablement à leur saisine.

Certains contrats garantissent même les frais de consultation effectuée à l'occasion du règlement d'un litige, ceux entraînés par une transaction et aussi les frais de constitution de dossier, tels que les frais d'enquêtes ou de procès verbaux. Par contre, n'est jamais garanti le



paiement de l'amende infligée à l'assuré parce qu'elle ferait échec au principe de droit pénal : de la personnalité des peines.

Ne sont pas non plus garanties les sommes aux paiements desquelles l'assuré est condamné pour le préjudice qu'il a causé.

Ajoutons aussi que n'assurant pas la garantie de l'objet du litige lui-même, les assureurs Protection Juridique observent, et c'est là un principe auquel ils tiennent particulièrement, une neutralité et une indépendance absolues sur le fond du conflit auquel l'assuré est confronté. Par contre, ils conservent un droit de regard sur l'opportunité des dépenses à engager pour tenter de résoudre le conflit. C'est pourquoi l'assureur souhaite être informé de toutes initiatives qui auraient une incidence financière.

### 8.) - *Prescription*

Toute action découlant du contrat d'Assurance de Protection Juridique est prescrite par deux ans à compter de l'événement qui lui donne naissance dans les conditions déterminées par la loi article L. 114-1 et L. 114-2 du code des assurances.

Toutefois, cette action est interrompue par une des causes ordinaires d'interruption de la prescription et par la désignation d'experts à la suite d'un sinistre. "L'interruption de la prescription de l'action peut, en outre, résulter de l'envoi d'une lettre recommandée avec accusé de réception adressée par l'assureur à l'assuré en ce qui concerne l'action en paiement de la prime et par l'assuré à l'assureur en ce qui concerne le règlement de l'indemnité " (Article L. 114-2 du code des assurances).

### 9.) - *Les Avocats et la Protection Juridique*

Contrairement à leurs confrères Français, qui dès lors se sont montrés hostiles aux assureurs de Protection Juridique, craignant que cette opération d'assurance ne détournent de leurs cabinets la clientèle, limiter leurs rémunérations à travers l'imposition de barèmes d'honoraires; les Avocats Béninois ont été dans la grande majorité favorable à l'implantation de cette branche d'assurance dans notre pays.

Les résultats du sondage réalisé sur un échantillon de 20 Avocats sur 63 que compte notre barreau, 80 % ont répondu favorablement à l'implantation de cette assurance au Bénin. Et ont donné leur accord pour faire partir du réseau des Avocats de la compagnie.

En réalité, il n'a jamais été dans l'intention des assureurs de se substituer aux membres du barreau bien au contraire, et il apparaît que le barreau et les assureurs de protection juridique contribuent ensemble à l'exercice de la liberté d'accès au Droit et à la justice des citoyens.

En effet il y a quelques années, au moment où les sociétés d'assurance spécialisées en Protection Juridique ont commencé à prospérer, certains Avocats Français ont appréhendé l'apparition de cette nouvelle forme d'assurance. D'autres, au contraire ont vu rapidement tout



l'intérêt qu'elle représentait puisque beaucoup d'affaires qui n'auraient pas eu une suite judiciaire par suite de la crainte de justiciables d'avoir faire face à des frais trop lourds pour leurs revenus ont vu cependant arriver dans leur cabinet des affaires de ce type et ont compris que cette nouvelle forme d'assurance, au lieu de raréfier la matière judiciaire allait au contraire en permettre l'épanouissement, tout en les débarrassent d'affaires très mineures qui encombrent leur cabinet et sont solutionnées amiablement par les assureurs.

Les Avocats et les assureurs sont finalement d'accord pour rappeler leur attachement commun à un certain nombre de principes essentiels nécessaires à la mise en oeuvre effective et satisfaisante de cette liberté telle que :

- La liberté du choix du conseil par l'intéressé,
- La juste rémunération du conseil,
- La direction du procès dans le respect des intérêts de chaque partie et d'une bonne administration de la justice.(1)

Le respect de ces principes n'est pas incompatible avec les mécanismes mis en place par les assureurs Protection Juridique. Il ne faut pas oublier toutefois que la charge financière des prestations de l'assureur, notamment à travers le remboursement des frais engagés, aura toujours pour limite la capacité contributive des assurés.

L'élaboration de la loi sur le monopole du droit et de la rédaction d'acte aura le mérite de clarifier la situation en ce sens que les personnes agissant dans le cadre d'une activité professionnelle par rapport au principe du monopole dicté en faveur de l'avocat qui leur permettra de donner des conseils dans le cadre de leur activité.

Signalons pour terminer cette présentation de l'assurance de Protection Juridique, qu'il peut y avoir bien évidemment une différence d'appréciation entre la société et son assuré, l'article 6 de la directive du 22 Juin 1987 impose que soit prévue dans les contrats «Une procédure arbitrale en cas de divergence d'opinions entre l'assuré et l'assureur sur l'attitude à adopter pour régler le différend».

## **B. / - L'Efficacité du produit**

Si l'Assurance de Protection Juridique suscite un intérêt au près des indigents, cela est dû à son efficacité et surtout au fait que le produit à un rôle social incontestable : l'accès au droit et à la justice.

Cette efficacité ou utilité de l'Assurance de Protection Juridique se présente sous les deux volets ci-après :

### 1. ) - *Volet social*

L'aide judiciaire reste une aide ségrégationniste. L'Assurance de Protection Juridique est une aide au service de la classe moyenne basée sur la faculté contributive de l'assuré.

L'Assurance de Protection Juridique est véritablement un moyen moderne d'accès au droit et à la justice.

Elle permet à l'assuré de bénéficier d'un règlement rapide de son litige car elle privilégie le règlement amiable. La Protection Juridique offre à l'assuré de connaître l'opportunité de son litige et de lui éviter des procès sans suite favorable, pouvant lui faire perdre du temps et de l'argent (condamnation au paiement des dépens et dommages intérêts pour procédure abusive.)

L'Assurance de Protection Juridique est un moyen d'éducation des citoyens à la prise de conscience de leur Droit de ce fait elle contribue à la construction d'un Etat de Droit.

### 2. ) - *Volet Economique*

L'Assurance de Protection Juridique est un moyen de motivation et de valorisation de la profession d'avocat : elle assure la solvabilité de l'assuré vis à vis de son avocat pour le paiement de son honoraire «L'honoraire rémunère l'exercice d'une profession, accomplie dans le cadre d'une entreprise, il constitue un prix».

Le plus grand obstacle à l'accès à la justice est ce prix que le citoyen moyen n'est souvent pas en mesure de payer.

Que vaut le principe d'égalité des droits pour celui qui n'aura pas les moyens de supporter la charge de procédure ? L'assureur Protection Juridique garantit à son assuré le paiement des frais de procédure. Quelle aubaine pour les citoyens des Etats de la CIMA qui pourront désormais moyennant une somme forfaitaire payable d'avance à l'assureur, défendre leurs droits ou se défendre devant les tribunaux !

L'assureur Protection Juridique protège son assuré contre toute procédure abusive et fait peur à toutes autres personnes craignant le poids financier des compagnies d'assurance.

La société d'assurance Française GMF. Protection Juridique(1) l'a si bien compris en faisant sa publicité avec le slogan: «Défendez vos droits de tout notre poids»

La plus grande efficacité de l'assurance de Protection Juridique est qu'elle permet à l'assuré de maîtriser les frais de procédure.

L'assureur garantit à l'assuré un montant fixé dans le contrat tant pour les honoraires que pour les frais de procédure proprement dite.

Malgré que le produit soit encore inconnu de nos concitoyens, son utilité paraît évidente. Quand on leur développe le concept, leur réaction est en général favorable à l'exploitation rapide du produit sur nos marchés. Lors de nos enquêtes, plus de la moitié de

---

1 - **G.M.F** : *Garantie Mutuelle des Fonctionnaires.*



ceux que nous avons interrogé, ont déclaré spontanément avoir senti au moins une fois dans leur vie le besoin d'un recours à la justice. Mais malheureusement très peu a effectivement engagé une démarche dans ce sens faute de moyens financiers.

A l'annonce du montant de la prime annuelle pratiquée par les sociétés Françaises de Protection Juridique, plus de la moitié des personnes interrogées se déclarent prêtes à souscrire un tel contrat.

Le besoin est donc réel. Notons que toutes les démonstrations faites pour amener nos interlocuteurs à comprendre le concept de la Protection Juridique sont tirées de la pratique de l'opération en France.

Conscient de l'incompatibilité entre les réalités Européennes et les spécificités des marchés des pays de la CIMA, le plus important est alors de s'assurer de la possibilité du développement de l'assurance de Protection Juridique sur nos marchés.

## **CHAPITRE DEUXIEME : *LES SPECIFICITES DES MARCHES AFRICAINS***

La réussite de toute politique de lancement de nouveau produit en assurance est liée à la maîtrise d'un certain nombre de facteurs dont :

- L'environnement socio-économique et démographique.
- L'environnement institutionnel.

Dans une compagnie d'assurance, le chef de produit avant de concevoir son produit doit vérifier si le domaine visé par son projet est ou non prohibé par les lois et règlements du pays.

L'assureur en mettant sur le marché son produit vise la réalisation du profit.

Mais que deviendrait ce profit si l'assureur n'a à faire qu'à des clients insolubles ?

L'assureur doit donc à partir d'une étude de marché préalable bien menée avoir une idée nette de son environnement.

### **PARAGRAPHE PREMIER : *L'ENVIRONNEMENT SOCIO-ECONOMIQUE ET DEMOGRAPHIQUE DU MARCHE DES ETATS MEMBRES DE LA CIMA.***

Si le contexte conflictuel actuel des pays africains lié à la crise de notre société est à priori favorable à l'exploitation de l'Assurance de Protection Juridique, le développement d'une branche d'assurance non obligatoire sera confronté, au contexte économique difficile caractérisé par :

- la conjoncture économique persistante.
- l'inflation galopante.
- l'évolution dégradante du pouvoir d'achat.



## A. / - La conjoncture économique

Au lendemain des indépendances, après quelques années d'euphorie, le décollage économique s'est par la suite estompée dans la gabegie, le gâchis, et les détournements des fonds publics à des fins personnels et égoïstes. Les gouvernés, de moins l'ensemble des peuples Africains est aujourd'hui plongé dans la crise économique de plus en plus persistante mais toujours qualifiée de conjoncturelle par les spécialistes de l'économie.

Sur les marchés internationaux, les matières premières principales produits d'exportation des pays Africains ne sont plus compétitives. Les Africains importent des produits manufacturés plus qu'ils n'exportent des matières premières ; d'où un déséquilibre croissant de la balance de paiement.

C'est pour pallier à cette situation que les autorités monétaires des institutions internationales ont imposé à nos pays, membres de la zone franc comprenant entre autres tous les Etats de la CIMA, le 12 Janvier 1994, la dévaluation de notre monnaie dont la parité est jugée trop forte et dans le but d'encourager l'exportation et de rétablir l'équilibre de la balance de paiement.

Mais sur le terrain, cette dévaluation a entraîné une inflation galopante du prix des denrées et autres produits de première nécessité. Déjà, dans beaucoup de nos Etats, les salaires des travailleurs avaient subis un abattement de 30 à 50 %. Ce qui entraîne automatiquement une dégradation des pouvoirs d'achat.

### 1.) - *L'inflation*

Le phénomène qui a suivi la dévaluation du 12 Janvier comme nous le soulignons plus haut est alarmant.

Les assureurs des Etats membres de la CIMA n'ont pas échappé à la situation. Des débats et concertations ont été organisés dans les pays et au sein des organismes comme la FANAF(1) sur la question de relèvement ou non des primes d'assurance et la réévaluation des capitaux assurés.

Face au pouvoir d'achat complètement affaibli, à la flambée de prix observée au lendemain de cette dévaluation, les portefeuilles des compagnies d'assurance ont connu des résiliations en cascade.

L'assurance face au besoin de survie qui n'est pas encore bien satisfait est reléguée au dernier rang. Facilement on affirme à tort ou à raison que l'assurance est pour les gens "rassasiés".

Le lancement d'un nouveau produit dans un tel environnement ne doit pas s'attendre à du miracle. La réussite supposera l'adoption sur nos marchés d'une politique de prix incitatif et de conditions particulières de vente ; par exemple la vente fractionnée.

---

1 - **FANAF** : *Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africain.*

## 2.) - *L'évolution du pouvoir d'achat*

Inégalement repart, le pouvoir d'achat des citoyens des pays de la CIMA connaît aujourd'hui dans l'ensemble une dégradation dangereuse. L'exemple du Bénin est édifiant : de 13.900 depuis plus de vingt (20) ans le Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) est porté à 20.300 depuis le mois de Mai 1994 après une lutte âprement menée entre le pouvoir et les syndicats. Un tel relèvement du SMIG ne doit pas être interprété comme une amélioration des conditions de vie des travailleurs Béninois, il s'inscrit dans les mesures d'accompagnement prévues pour réduire les effets sociaux de la dévaluation. Toujours est-il que les besoins de se nourrir, se loger, se soigner et de se vêtir des citoyens restent prioritaires dans nos pays.

En dehors de ces éléments environnementaux indispensables à l'exploitation d'un nouveau produit, il est nécessaire également de savoir comment notre marché est structuré.

### B./ - **Changements structurels**

L'Assurance de Protection Juridique s'adresse aux personnes physiques et morales. Les personnes physiques évoluent en catégories socio-professionnelles définies.

## 1.) - *Evolution des structures socio-professionnelles*

### a°) - Les personnes physiques

Au Bénin comme dans tous les autres Etats de la CIMA, les populations sont réparties dans des structures basées sur des occupations professionnelles. Ainsi comme le présente ce tableau extrait du deuxième recensement général de la population et de l'habitat de Février 1992 (volume 1 Résultats définitifs principaux tableaux) à l'Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique en République du Bénin.

Population résidente de 10 ans et plus occupée du Bénin selon le groupe d'occupation.

| GROUPES D'OCCUPATION |                         |                                  |                                            |                            |                        |                       |                     |                      |                      |                    |              |
|----------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------------------------|----------------------------|------------------------|-----------------------|---------------------|----------------------|----------------------|--------------------|--------------|
| TOUS GROUPES         | Profession-Scientifique | Profession libérale et Assimilée | Directeur et cadre Administratif Supérieur | Employé et Agent de Bureau | Profession Commerciale | Personnel d'entretien | Paysans et Pêcheurs | Ouvriers et Artisans | Employé du Transport | Autres Professions | Non déclarés |
| 100 %                | 0,87                    | 1,46                             | 0,08                                       | 0,92                       | 20,81                  | 2,30                  | 55,98               | 12,77                | 2,50                 | 0,49               | 1,82         |



Ce tableau est d'une grande utilité. C'est déjà un indicateur significatif pour nos segments.

Partant donc des données de ce tableau, nous pouvons déterminer nos populations cibles de l'ensemble. Il se dégage de ce tableau que les populations représentées, par les paysans et les pêcheurs sont les plus importants du Bénin. Des populations caractérisées par un taux d'analphabétisme très élevé.

Donc des populations presque totalement ignorantes de l'assurance. L'accès à cette population suppose d'abord un travail de sensibilisation et d'éducation intensif. Cette population est très peu solvable car en majorité, elle est constituée de petits paysans pratiquant l'agriculture de subsistance, ignorante de toute structure de gestion élaborée permettant d'évaluer leur revenu. C'est une population qui suscite très peu d'intérêt pour l'assureur Protection Juridique.

Le taux de litigabilité pour cette population est insignifiant.

Les professions commerciales; elles sont plus intéressantes mais moins importantes par rapport à la population des paysans et pêcheurs et plus importantes que les autres populations.

Mais c'est une population dont la couverture en assurance de Protection Juridique mérite une étude approfondie car cette population est caractérisée par un taux très élevé de litigabilité c'est une population reconnue procédurière surtout en matière de recouvrement d'impôt, de droit lié à la consommation (achat et vente).

En France par exemple, les compagnies qui acceptent (elles sont très peu nombreuses) de couvrir cette population qui s'apparente de par ses activités aux sociétés (personne morale), assortissent leur garantie de plusieurs clauses :

- Franchise
- Couverture limitée dans le temps
- Couverture sous condition de prélèvement

d'un certain pourcentage du montant de la créance (10 à 20 %) (1)

Les ouvriers et artisans avec leur 12,77 % de la population occupée, ils représentent une cible privilégiée pour l'assurance de Protection Juridique.

D'abord le contact ne souffrira d'aucune barrière linguistique.

Ensuite ils sont très exposés aux conflits de toute sorte (contrat de travail, habitation, consommation etc). C'est surtout une cible solvable car disposant d'un revenu sûr et variable.

Les employés de transports : ils peuvent intéresser l'assureur Protection Juridique.

On pourra trouver parmi celui-ci une faible proportion solvable. Toutefois, la population n'est pas à exclure.

Les autres professions et les non déclarés sont également des cibles qui pourraient intéresser l'assureur Protection Juridique. Il doit chercher à connaître leurs occupations à les

---

1 - Bernard Cerveau et Daniel Tribondeau P.C.



organiser sur la base des propositions concrètes, associer si possible l'Assurance de Protection Juridique à d'autres produits qui intéressaient leurs domaines d'activité.

Les professions scientifiques, libérales et assimilées, Directeurs et Cadres administratifs supérieurs. Ces populations sont supposées suffisamment riches pour faire valoir leurs droits et se défendre en justice. Cependant quelques unes pourraient être intéressés par le produit.

#### b°) - Les personnes morales

Au Bénin comme partout dans les autres Etats de la CIMA, les personnes morales sont soit des sociétés à but lucratif, l'Etat et les collectivités publiques, soit des organisations non gouvernementales, les associations à caractère social ou culturel.

S'agissant des Petites et Moyennes Entreprises (PME) et des Petites et Moyennes Industries (PMI), si la couverture en Assurance de Protection Juridique est facilement acceptable pour les personnes morales à but non lucratif, elle se justifie difficilement avec entreprises à but lucratif qui disposent de larges moyens financiers pour faire valoir leurs droits et se défendre en justice. De même, les entreprises ont la capacité financière pour s'offrir le service des techniciens spécialisés soit au titre d'une collaboration extérieure soit comme personnel salarié.

La couverture des entreprises en Protection Juridique peut conduire à des dérapages si l'on ne prend pas garde. Les entreprises risquent de transformer moyennant une prime modique en cabinet de conseil juridique les compagnies d'assurances.

C'est pourquoi cette garantie doit être bien étudiée dans nos pays avant son lancement.

#### 2.) - *L'urbanisation croissante*

Dans les pays membres de la CIMA, les villes héritées de l'administration coloniale ont atteint leurs limites en matière de population. Elles sont engorgées et continuent d'être les pôles d'attraction des populations rurales.

La ville de Cotonou par exemple, initialement conçue pour abriter 30.000 habitants; compte jusqu'au dernier recensement de Février 1992, 536.827 habitants soit 10,92 % de la population citadine Béninoise représentant 35,7 %. Nos villes sont les principaux foyers de conflits. l'Assurance de Protection Juridique intéressera donc beaucoup plus les populations urbaines que rurales.

## PARAGRAPHE DEUXIEME : *LE CLIMAT SOCIAL*

En Afrique, les coutumes et traditions sont, les sous-basements de la vie quotidienne. Les rapports entre les hommes, les comportements sont fondés sur des coutumes tirés des croyances religieuses.

Dans certaines mesures, la prise en compte de l'influence des chefs traditionnels est un élément sociologique indispensable pour la notoriété du produit. Certains produits tiennent leur positionnement du label du chef.

Ainsi, l'assureur Protection Juridique Africain pourrait trouver l'accréditation de son produit en s'inspirant du riche passif historique de nos Etats.

### **A. / - Le tissu familial traditionnel**

Jadis fidèle croyant des dieux de la terre, des eaux, du feu, du fer, de la forêt, des serpents etc... l'Africain est aujourd'hui un fervent et farouche défenseur du prophète Mahomét, de Jésus-Christ ou de Jéhovah selon les obédiences.

#### **1. ) - *L'héritage culturel et religieux***

Aujourd'hui, les Africains sont partagés entre la croyance occulte et divine qui ne favorise pas toujours le développement de l'assurance.

Les Africains s'en remettent très vite à Dieu, et à sa justice. Pour l'Africain Dieu est le seul juge. "La justice divine est la seule voie d'accès au Paradis". L'Assurance de Protection Juridique dans une telle société mettra du temps pour s'imposer et se développer contrairement à la société européenne.

Nos investigations à la SONAR nous ont permis de découvrir quelques cas de renonciation des ayants droits à l'indemnisation d'un accident de circulation dans lequel la victime est décédée. La fiche de déclaration portait mention : *"Je laisse à Dieu"*.

Très surpris par cette déclaration nous avons cherché à comprendre les mobiles d'une telle charité à une compagnie d'assurance.

Nous nous sommes rapprochés de l'ayant droit qui est un musulman qui nous a dit que Dieu refuse toute sorte de spéculation sur la mort.

Mais heureusement cette croyance commence peu à peu à faire place à ce qu'on peut appeler libéralisation des mœurs.

#### **2. ) - *Libéralisation des Mœurs***

Le refus de s'assurer ne doit plus être justifié par une quelconque croyance. La Protection Juridique participe à la disparition de l'inégalité entre les Hommes. L'inégalité est proscrite aussi bien par l'Islam que par le Christianisme.



Aujourd'hui, nombreux sont des cas de jurisprudences de procès intentés contre des communautés religieuses qui s'installent au mépris des droits du voisinage. Les communautés religieuses mènent également des activités qui peuvent donner naissance à des conflits. L'église à des écoles, des centres de santé donc utilise du personnel, sont liées à des fournisseurs par des contrats de fourniture ou de prestation de service. L'inexécution ou la mauvaise exécution des obligations peuvent entraîner des litiges. D'où une garantie souscrite en Protection Juridique par une église ou par l'union islamique du Bénin peut se justifier valablement.

Si le croyant ou la communauté a un esprit de pardon et peut refuser d'intenter une action en justice l'autre partie à qui l'opposera un litige peut être un incrédule prêt à défendre ses droits ou à se défendre devant les tribunaux.

La croyance ne doit donc plus constituer un handicap au développement de l'assurance en Afrique. Il faut donc rechercher les feins ailleurs.

## **B. / - L'aspect Démographique**

### **1. ) - Caractéristiques**

Forts d'une population en perpétuelle croissance, les pays Africains comptent une population en majorité jeune : plus de 80 % de cette population a un âge compris entre 0 et 50 ans.

Si l'on se réfère à la conclusion d'une enquête réalisée en 1989 par l'Institut Louis Harris à la compagnie Française l'Avenir, la plus grande population des assurés Protection Juridique Français est représentée par les jeunes (1).

- C'est d'abord une population sujet à tous les maux, les laissés pour compte donc un groupe d'hommes et de femmes aigris, dépourvus de tout esprit de pardon.
- C'est ensuite une couche de population pour la plupart consciente de leurs droits.
- Enfin cette population privée de l'aide judiciaire pourtant reconnue par les textes alors qu'elle n'a pas de revenus suffisants pour recourir au service d'un Avocat et de faire face aux frais de procédure.

Un tel contexte est a priori favorable au développement de l'assurance de Protection Juridique. Mais le grand problème à résoudre avec cette population est celui de la solvabilité. En Afrique s'il est vrai qu'elle représente la population la plus nombreuse, il est aussi vrai qu'elle est la plus touchée par le chômage, donc très peu solvable.

---

1 - Argus du 10 septembre 1993



## 2.) - *La croissance de la population*

Le rendement d'un produit nouveau ne se mesure pas dans l'année de son lancement.

C'est peut être au bout de six à huit ans. Alors, pour que ce rendement soit possible il faut que le produit soit lancé non seulement sur un marché solvable mais aussi sur un marché évolutif donc non vieillissant.

L'assureur Protection Juridique Africain pourra tirer <sup>Profit</sup> de notre marché, au démarrage des activités économiques.

En dehors des facteurs démographiques, l'environnement institutionnel est aussi déterminant pour le lancement d'un nouveau produit.

### **PARAGRAPHE TROISIEME : L'ENVIRONNEMENT INSTITUTIONNEL.**

L'Assurance de Protection Juridique est classée dans la branche des assurances de dommages basées sur le principe indemnitaire énoncé dans l'article L. 121 - 1 alinéa 1 du code des assurances.

L'Assurance de Protection Juridique a une source légale aussi bien dans le cadre national que régional.

#### **A. / - Le cadre légal**

Si en France l'existence de la Protection Juridique est justifiée par l'article R 321 - 1 du code des assurances, dans les pays Africains membres de la CIMA des lois nationales ont prévu et réglementée la branche.

#### 1.) - *Les lois nationales*

Au Bénin c'est l'article 9 de la loi n° 92-029 du 26 Août 1992 qui énumère en ces termes : «L'agrément doit être demandé distinctement pour chaque catégorie d'opérations énumérées ci-après». Au nombre de ces opérations figure l'assurance de Protection Juridique.

#### 2.) - *Le code CIMA et les autres sources légales*

Si le code des Etats membres de la conférence interafricaine du marché des assurances connu sous l'appellation du code CIMA reste silencieux sur la matière, à l'étranger le texte de référence est la directive du Conseil des Communautés Européennes du 22 Juin 1987 portant coordination des dispositions législatives, réglementaires et administratives concernant l'Assurance - Protection Juridique.

En attendant que les assureurs - Protection Juridique des Etats membres de la CIMA ne se penchent sur une harmonisation et une coordination de la branche, la directive du

Conseil des Communautés Européennes doit nous guider dans notre projet de développement de l'Assurance de Protection Juridique sur nos marchés.

Notre étude du marché pour le développement de l'assurance de protection juridique ne serait parfaite que si nous posons un diagnostic de l'administration judiciaire des Etats membres de la CIMA.

## **B. / - Evaluation des services de l'Administration judiciaire**

Si l'administration judiciaire des Etats membres de la CIMA se différencie au niveau de leur organisation, elle reste minée par les mêmes maux qui ont pour nom : la lenteur dans le traitement des affaires, l'insuffisance voire l'inexistence des moyens adéquats de travail, les conditions de plus en plus défavorables à l'accomplissement de la noble mission, celle d'assurer aux citoyens la bonne justice.

Avec un budget de fonctionnement de 670.394.000 F CFA pour l'exercice 1993(1) et pour une population de 4.915.555 habitants soit 136, 382 F par justiciable, et plus rien pour le fonctionnement-même de l'administration judiciaire suivant cette logique. L'exemple du Bénin est une illustration des problèmes qui minent dans les autres pays de la CIMA l'administration judiciaire et qui expliquent le non fonctionnement de l'assistance judiciaires.

### **1. ) - L'organisation judiciaire**

Au Bénin, c'est la loi n° 64-28 du 9 Décembre 1964 portant organisation judiciaire qui fixe les juridictions et limite leur ressort de compétence.

#### **a ° ) - Les juridictions**

Aux termes de la loi de 1964, les tribunaux de conciliation, les tribunaux de première instance, la cour d'appel, la cour d'assises sont les juridictions de la République du Dahomey aujourd'hui République du Bénin.

#### **- Les tribunaux de conciliation**

«Les tribunaux de conciliation sont institués dans toutes les localités où leur création paraît souhaitable par décret en conseil des ministres pris sur proposition du Garde des Sceaux, Ministre de la justice et de la législation qui fixe également leur ressort».

---

1 - Loi N° 93-001 du 1er Février 1993 portant loi de finances pour la gestion 1993.



Au même moment qu'elle fixe sa composition, la loi de 1964 dans son article 12 définit les compétences de cette juridiction : «Les tribunaux de conciliation sont compétents en toutes matières sauf les exceptions prévues par la loi, notamment en matière de conflits individuels du travail...»

C'est l'article 13, 14 et suivants qui fixent la procédure devant les tribunaux de conciliation.

### **- Tribunaux de Première Instance**

Aux termes de l'article 22 de la même loi un Tribunal de Première Instance de 1ère classe est établi à Cotonou.

Des Tribunaux de Première Instance de 2è classe sont établis à Ouidah, Abomey, Parakou, Natitingou, Kandi. leur ressort est celui des juridictions de droit commun existant actuellement dans ces localités.

Il a été créé à Porto-Novo et à Lokossa un Tribunal de Première Instance de 2è classe. La composition du tribunal se présente comme suit : un président, un procureur de la république, un greffier en chef; l'article 23 précise que les Tribunaux de Première Instance peuvent comprendre en outre, un vice-président, un ou plusieurs juges, un ou plusieurs substituts et des greffiers supplémentaires. La loi fixe les compétences des tribunaux de Première Instance: «Les tribunaux de Première Instance sont juges de droit commun en matière pénale, civile, commerciale et sociale quelque soit le statut personnel des parties et dans les formes de procédure actuellement en vigueur.»

En matière pénale, ils connaissent de toutes les infractions qualifiées délits et contraventions quelles que soient les peines encourues, sauf exception prévues par la loi, notamment en cas de connexité.

En matière civile et commerciale, ils connaissent en dernier ressort des actions personnelles et mobilières jusqu'à la valeur de soixante mille (60.000) francs en principal et dix mille (10.000) francs en revenus annuels calculés en rente. Ils statuent en premier ressort dans tous les autres cas, à charge d'appel devant la cour d'appel.

En matière sociale, ils connaissent de toutes les actions découlant de l'application du code de travail et les lois sociales actuellement en vigueur, à charge d'appel devant la cour d'appel.

Ils statuent en matière de droit traditionnel, s'adjoignent un ou deux assesseurs à titre consultatif dans les conditions fixées par les textes actuellement applicables devant les tribunaux de Première Instance.

Statuant en matière du droit social, les tribunaux de Première Instance s'adjoignent deux assesseurs dans les conditions fixées par le code du travail et textes subséquents.



### **\* La Cour d'Appel**

Elle est établie à Cotonou et son ressort couvre l'ensemble du territoire national.

Elle est composée d'un président et de conseillers, d'un procureur général et de substituts généraux, d'un greffier en chef et de greffiers. S'agissant de la compétence, la cour d'appel est compétente pour connaître de tous les jugements rendus en premier ressort par les tribunaux de Première Instance et frappés d'appel dans les formes et délais de la loi. Elle statue en matière de droit traditionnel auquel cas elle s'adjoit un ou deux assesseurs à titre consultatif dans les conditions déterminées par les textes en vigueur. Le fonctionnement de la cour d'appel est défini dans les articles 45 et suivants.

### **\* La Cour d'Assises**

Une cour d'assises est établie au siège de la cour d'appel. Toutefois, lorsque les circonstances ou les nécessités l'exigent la cour d'assises peut siéger dans une autre localité désignées par arrêté du garde des sceaux, sur proposition du président de la cour d'appel après avis du procureur général.

La composition, la compétence et le fonctionnement de la cour d'assises restent fixés par le code d'Instruction criminelle.

### **\* La Cour Suprême**

Elle a été instituée par l'ordonnance 21/PR du 26 Août 1966 portant composition, organisation, fonctionnement et attribution de la cour Suprême. Ce texte avait abrogé la loi n° 65/35 du 7 Octobre 1965. Aux termes de l'article 2 de l'ordonnance de 1966 il est créé une cour Suprême qui est la plus haute autorité de l'Etat en matière de juridiction constitutionnelle, administrative, judiciaire et des comptes. Ses décisions ne sont pas susceptibles d'aucun recours, elles s'imposent aux pouvoirs publics à toutes les juridictions et à toutes les autorités administratives.

### **\* La Cour Constitutionnelle**

C'est le titre V de la constitution du 11 Décembre 1990 qui institue la cour constitutionnelle et fixe la composition.

Aux termes de l'article 114 de ladite constitution, la cour constitutionnelle est la plus haute juridiction de l'Etat en matière constitutionnelle.

Elle est juge de la constitutionnalité de la loi et elle garantit les droits fondamentaux de la personne humaine et les libertés publiques. Elle est l'organe régulateur du fonctionnement des Institutions et de l'activité des pouvoirs publics.

Conformément à l'article 115, la cour constitutionnelle est composée de sept membres dont quatre sont nommés par le Bureau de l'Assemblée Nationale et trois par le Président de la République pour un mandat de cinq ans renouvelable une seule fois. Aucun membre de la cour constitutionnelle ne peut siéger plus de dix ans.

b° ) – Les Auxiliaires et Officiers de Justice

L'Administration Judiciaire n'est pas seulement malade de ses infrastructures vétustes et inadéquates, mais aussi et surtout, elle est en retard sur la technologie moderne.

Il est fort regrettable qu'à la veille du XXI<sup>e</sup> siècle nos administrations judiciaires ne soient pas ouvertes à la bureautique. Nos administrations judiciaires souffrent également de la pénurie de personnels qualifiés.

Au Bénin, les huit juridictions de l'ordre judiciaire sont administrées par les 171 Magistrats, 30 greffiers, 6 officiers de justice, 12 secrétaires de greffe et de parquet, 23 Assistants de greffe et de parquet.

Pour les six départements du pays, on compte sept huissiers de justice, soit en moyenne 1 huissier par département.

- Les Avocats : le barreau Béninois compte 63 Avocats inscrits et 11 stagiaires. Les Avocats Béninois sont autorisés à plaider auprès de toutes les juridictions du pays y compris la cour constitutionnelle et les Tribunaux administratifs sans aucune restriction territoriale.

Signalons que tous les Avocats Béninois ont établi leurs études à Cotonou.

- Les Notaires : l'ordre Béninois des Notaires compte 8 Notaires repartis entre Cotonou et Porto-Novo. Mais au moment même de nos études, trois charges viennent d'être créées dont une complémentaire à Cotonou, une toute première à Abomey et à Parakou. Ce qui portera à onze le nombre de Notaire au Bénin.

**DEUXIEME PARTIE :**

***LES STRATEGIES DE COMMERCIALISATION  
DE L'ASSURANCE DE PROTECTION JURIDIQUE SUR  
LES MARCHES DES ETATS MEMBRES DE LA CIMA.***



La commercialisation de l'Assurance de Protection Juridique sur nos marchés suppose des préalables. Il faut d'abord cibler les clients potentiels et circonscrire leurs besoins dans le domaine. pour y parvenir, une étude prospective du marché (Chapitre premier).

Il faut ensuite, et c'est capital, définir comment vendre et où vendre ; c'est l'élaboration d'une politique cohérente et appropriée de distribution (Chapitre Deuxième).

## **CHAPITRE PREMIER : *ETUDE PROSPECTIVE DU MARCHE.***

En tenant toujours compte des spécificités de nos pays et eu égard à l'évolution socio-économique de nos marchés, les clients de l'Assurance de Protection Juridique seraient :

- Les Particuliers.
- Les Entreprises à savoir les Petites et Moyennes Entreprises (PME) et les Petites et Moyennes Industries (PMI).
- Les Associations à but non lucratif dont les organisations non gouvernementales, les Associations de Développement.

### **PARAGRAPHE PREMIER : *LES CLIENTS CIBLES***

Les clients les plus visés sont les particuliers. Ils constituent la cible la plus importante. La couverture des particuliers poserait moins de problèmes à notre portefeuille par rapport aux entreprises connues pour des procédures répétées et coûteuses avec un taux de sinistralité S/P élevé(1)

#### **A. / - Les Particuliers**

##### **1. ) - *Qualification***

D'après le recensement de 1992 précédemment cité, le Bénin compte 2.053.128 de populations occupées. Si nous estimons que les paysans, les pêcheurs et les personnes exerçant des professions libérales et assimilées constituent une cible hors de notre

---

1 - *Le rapport s est le coefficient obtenu par le rapport :*

$$\frac{\bar{p}}{p}$$

*Sinistre Total de l'Année*

---

*Prime Totale Encaissée*

segmentation, notre population cible sera théoriquement 873.936 ménages. Cette population est à présent sans aucune garantie en Protection Juridique.

## 2.) - *Identification des besoins*

Les besoins en assurance de Protection Juridique sont nombreux et varient d'un particulier à un autre ou d'un groupe d'individus à un autre.

En faisant la synthèse des besoins exprimés par les segments que nous avons constitués on a :

- Les troubles du voisinage, surtout pour les habitants des villes où les règles élémentaires de voisinage sont battues en brèche.
- La consommation : Il s'agit des besoins du consommateur dans ses rapports avec le vendeur, du prestataire de service, du fournisseur etc.
- La législation sociale (relation entre l'employé et l'employeur).
- Conflits nés du droit foncier.
- Conflits nés du droit rural.
- Conflits nés des rapports entre l'administration publique et les usagers.

## B. / - *Les Entreprises et Associations*

### 1.) - *Evaluation*

Au lendemain du renouveau Démocratique au Bénin et avec l'élaboration d'un nouveau code d'investissement plus libéral et favorable à l'économie de marché, des initiatives sont nombreuses dans la création de Petites et Moyennes Entreprises et de Petites et Moyennes Industries.

Le gouvernement Béninois en a fait un objectif primordial pour la relance de l'économie nationale. Pour atteindre cet objectif, un Ministère de l'Industrie et de la Promotion des Petites et Moyennes Entreprises a été créé.

Nous assistons aujourd'hui à la prolifération de ces Petites Entreprises dynamiques avec des programmes d'activité très ambitieux et une contribution significative à l'accroissement du Produit Intérieur Brut (3 % en 1993 contre 2 % en 1992).

Ces entreprises constituent de grands suspects pour l'assurance de Protection Juridique.

Malgré notre réserve sur la couverture des Entreprises en Protection Juridique, nous ne pouvons pas à l'instant <sup>les</sup> exclure de notre cible.

D'ailleurs beaucoup de solutions sont préconisées pour l'assurance des Entreprises en Protection Juridique parmi celle-ci nous avons :

- La limitation contractuelle de garantie en valeur et en nombre de sinistres.
- La franchise qui permettra non seulement de réduire la prime de l'assuré mais surtout d'éviter à l'assureur de petits sinistres de faible montant.

- Le prélèvement d'un pourcentage sur le montant de la créance lorsqu'il s'agit du recouvrement. En France les sociétés excluent la garantie pour le recouvrement des créances, les conflits collectifs de travail etc.

## 2.) - *Les Associations*

Elles se constituent soit sous la forme d'organisation non gouvernemental (ONG) soit sous la forme d'association culturelle, d'association de développement, d'association scientifique à but non lucratif. Elles sont de plus en plus nombreuses dans tous les pays et couvrent tous les domaines d'activités.

Ce sont des groupements dont les activités sont génératrices de litiges.

Mais la plupart de ces associations ne dispose pas véritablement de moyens financiers pour faire face aux frais d'un procès. Elles pourraient donc être intéressées par l'assurance de Protection Juridique pour se prémunir contre toute action en justice dont elles pourront exercer ou faire l'objet.

## c./ - **Les Besoins en Assurances de Protection Juridique des Entreprises et Associations**

- Ils sont également nombreux et se résument à des couvertures dans leurs rapports avec leurs partenaires (fournisseurs, clients).

- Dans leurs rapports avec l'administration publique et para publique.

- Dans leurs rapports avec les banques, les assurances.

Les Entreprises et Associations constituent pour l'assureur Protection Juridique sur nos marchés une cible potentielle fiable et évolutive.

Mais, tous ces indicateurs positifs pour notre produit dans les Etats membres de la CIMA ne seront effectifs que si l'exploitation est soutenue par une dynamique commerciale et des actions concrètes.

## **PARAGRAPHE DEUXIEME : DYNAMIQUE COMMERCIALE**

L'un des obstacles au développement de l'industrie des assurances dans les Etats de la CIMA est le niveau de culture très faible des populations en matière d'assurance.

L'exploitation d'un produit dans un domaine comme le droit, où l'ignorance est encore plus générale, nécessite une dynamique commerciale appropriée aussi bien au niveau de la communication qu'au niveau des actions commerciales.



## A. / - La Communication

La communication ne fait pas partie des activités traditionnelles de l'assurance.

En décidant d'investir pour mettre en valeur leurs différences et pour se faire comprendre, les assureurs sont en passe de combler leur retard.

### 1.) - *Place de la communication dans la commercialisation de l'Assurance de Protection Juridique.*

L'importance de la communication s'apprécie à deux niveaux:

- d'abord, la communication est l'instrument favorisant l'éveil de la conscience des citoyens de leur droit et à l'exercice de celui-ci;

- Ensuite la communication dans l'assurance vise principalement à abonner le client, car l'assureur doit cesser d'être un simple vendeur de garantie et devenir un conseiller permanent de ses assurés.

Or dans le secteur très concurrentiel qu'est l'assurance, le prix ainsi que les produits tendent à se ressembler; alors, c'est l'image que donnent l'assureur et ses intermédiaires qui fera la différence. Des actions de communication cohérentes inscrites dans la continuité sont les atouts essentiels de la politique d'image d'une compagnie d'assurance ou d'un cabinet de courtage. Enfin, la communication est également un moyen de fidélisation des clients. Il est bien rentable de fidéliser ses clients que d'en conquérir d'autres.

Entretenir une excellente image de marque, c'est l'assurance de voir des contrats supplémentaires souscrits par chaque assuré.

### 2.) - *Quels types de médias pour l'Assurance de Protection Juridique*

L'une des choses à éviter, c'est de croire à la suprématie d'un média sur un autre.

Le choix de tel ou tel média dépend de la segmentation.

L'étude des ressources en marketing nous permet de distinguer les différents types de médias qui sont aujourd'hui utilisés(1) :

- La radio et la télévision : ce sont des moyens permettant d'atteindre à un temps court une population importante renfermant à la fois des suspects, des prospects qualifiés, des clients débutants, des clients fidèles, des clients gammes et des clients prénommés avocats(2).

1 - **Brunel Jacky** : *Cours de Marketing en Assurance vie 11è*  
Promotion 1994. I.I.A.

2 - **Les Suspects** : *Catégorie de personnes n'ayant jamais fait partie de nos segments avec qui nous n'avons jamais traité.*

- **Les Prospects qualifiés** : *Catégorie de personnes ayant fait l'objet d'une segmentation mais avec qui nous n'avons pas encore traité.*

- **Clients débutants** : *Catégorie de clients disposant déjà d'une année d'assurance dans nos portefeuilles.*

L'inconvénient majeur de l'utilisation de la radio ou la télévision comme moyen de communication est qu'elle coûte chère, par conséquent inadéquate pour une cible réduite.

- L'Affichage : il s'adresse à un type de client spécifique. On l'utilisera par exemple pour des garanties conçues pour les entreprises.

- La publication : également la publication est utilisée pour un type de client spécifique. Pour notre produit nous utiliserons des revues juridiques par exemple au Bénin. La périodique de l'association des femmes juristes, la chronique judiciaire (émission des offices de la radio et télévision du Bénin (ORTB), Jurys info (organe d'information de la commission Béninoise des droits de l'homme;

- Le Marketing direct ou publicité directe personnalisée. Il a le mérite de mettre les individus en contact direct. Il revient aussi moins cher et surtout permet de connaître l'attitude des consommateurs. Comme autres avantages, le Marketing direct laisse la liberté au prospect de décider sans la pression d'un prospecteur.

- Les conférences : médias utilité également pour une cible spécifique, la conférence permet à l'assureur de présenter au cours d'un cocktail organisé pour la circonstance le produit à une cible réduite réunie dans une ville, une entreprise etc.

- Le sponsoring: il est fréquemment utilisé et permet à l'assureur Protection Juridique de prendre part à l'organisation d'une journée scientifique, culturelle ou sportive par une école, une ONG, une association de développement dans le but de trouver un temps d'intervention ou de poser des affiches dans la salle, de distribuer des tracts.

- Le téléphone : il a l'avantage de limiter les déplacements et des pertes de temps. Ses inconvénients majeurs est qu'il touche une seule personne à la fois et nécessite des informations sur le programme de celui qu'on veut appeler pour éviter des appels intempestifs et sans suite.

- La visite : elle permet d'exercer une pression psychologique sur notre Hôte et accroît les chances de succès du visiteur et surtout de contrer les actions de la concurrence. Mais son inconvénient est qu'elle prend trop de temps. Toutefois on peut la combiner avec le téléphone pour prendre rendez-vous.

Un agent général SHOCRON (M) auteur de l'ouvrage :

Comment réaliser des centaines de contrats vie disait dans son livre qu'une visite à domicile en présence de l'épouse est à 90 % porteuse de succès.

La seule question que l'on doit se poser en matière de communication en assurance de Protection Juridique est la suivante :

Faut-il une presse spécialisée pour la commercialisation du produit ?

- 
- **Clients fidèles** : *Ce sont nos clients réguliers.*
  - **Clients, gammes** : *Non seulement ils nous sont fidèles mais surtout possédant toutes nos gammes de produits.*
  - **Les Avocats** : *Ceux sont les catégories de clients qui nous défendent auprès des suspects et prospects.*



L'idéal serait de répondre oui compte tenu de la complexité du domaine juridique qui depuis toujours reste inaccessible au commun du mortel.

## **B. / - Autres stratégies**

L'une des nombreuses critiques formulées contre les assureurs par les clients est le manque de service après vente.

### **1. ) - Conseil et Assistance**

Il y a dans le grand public une attente toujours croissante de transparence et d'écoute de la part des assureurs.

S'estimant mal informé sur les produits et services il les juge peu crédibles, décalés par rapport à la réalité et de discours technique l'ennuie.

Or, qu'est-ce qu'une souscription de contrat si ce n'est un acte d'assistance ? Il ne s'agit pas d'un achat classique. L'assurance fait appel à la complicité entre l'acheteur et le vendeur.

Donner des informations claires, parler le langage de l'assuré. Les écueils de la "vente-contrat" sont évités si un entretien est réellement personnalisé.

Le Bureau de l'assureur, Agent général, courtier et autres distributeurs du produit d'assurance en général, doit être un lieu de convivialité, c'est-à-dire de mise en confiance. Pour cela, "*l'attrait de la boutique*", la fiabilité des services et la compétence sont irremplaçables.

Le producteur de l'Assurance de Protection Juridique doit avoir une solide formation juridique et technique pour jouer pleinement son rôle de conseil.

Exigence plus grande sur la qualité des services, contacts, disponibilités, rapidité, simplicité, qualité de l'accueil, il faut privilégier les relations humaines.

Accueilli, guidé, conseillé, le client n'est plus un numéro de contrat anonyme mais un assuré protégé sur mesure.

### **2. ) - Les actions adaptées**

L'assureur Protection Juridique, par des opérations de communication spécifiques, doit instaurer une notoriété spontanée. Tous les moyens de communication précédemment décrits (publicité, sponsoring, relations publiques, mécénat,) sont utiles, aucun moyen ne doit être écarté.

Mais c'est la spécificité de ces actions qui fera leur succès.

Ainsi, aujourd'hui, dans un univers de concurrence mieux identifié et plus délimité, et pour les réseaux s'adressant aux particuliers, la communication produit est la communication d'avenir.



En revanche, pour les risques d'entreprises seule une communication globale peut être envisagée car ce dernier fait beaucoup intervenir la fonction conseil.

Enfin, l'assureur Protection Juridique doit beaucoup donner libre cours à son imagination. C'est un atout important pour son positionnement. Il ne doit pas également négliger l'effet psychologique. Pour cela, dans ses correspondances, il doit utiliser un papier à lettre spécifique.

Un des grands aspects de l'assurance de Protection Juridique auquel il faut apporter une solution avant son implantation sur nos marchés est celui de la distribution.

## **CHAPITRE DEUXIEME : DISTRIBUTION DE LA GARANTIE**

Dans l'organisation d'une compagnie d'assurance, la fonction distribution est capitale. Dans notre étude elle nous permettra de répondre à la question : Quelle forme de société pour la commercialisation de notre produit ?

### **PARAGRAPHE PREMIER : FORMES JURIDIQUES DES SOCIETES DE DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE DE PROTECTION JURIDIQUE.**

L'Assurance de Protection Juridique est vendue à l'étranger soit par les sociétés spécialisées, soit par les sociétés multibranches.

Le choix de l'une ou l'autre forme présente des avantages et des inconvénients.

#### **A. / - Les sociétés spécialisées**

##### **1. ) - Les Avantages**

La gestion des contrats et des sinistres en assurance de Protection Juridique par des sociétés spécialisées se présente aujourd'hui comme la forme la plus pratiquée en France.

D'abord, elle a l'avantage de bénéficier d'une structure de gestion appropriée avec du personnel spécialisé et très compétent qu'il soit gestionnaire ou juriste.

S'agissant des juristes en France l'obligation est faite d'utiliser les services de personnel qualifié : BAC + 3 (1).

Le plus grand avantage de la société spécialisée est qu'elle permet d'éviter le risque de cavalerie courant en Afrique avec l'exploitation cumulée de la branche vie et IARD par la même société.

---

1 - Obligation découlant de la loi du 31/12/90 sur la réforme des professions judiciaires.

Le risque de cavalerie consiste à compenser la branche déficitaire par les bénéfices de la branche bénéficiaire.

Ensuite, la société spécialisée a l'avantage d'insuffler un dynamisme au développement de la branche sur le marché : tous les efforts financiers, techniques sont concentrés à la recherche de la satisfaction de la clientèle. Ce qui n'est pas toujours facile avec une société multibranche dans laquelle les efforts sont dispersés sur toutes les branches pratiquées par la société.

## **2.) - Les Inconvénients**

L'inconvénient le plus redoutable de la gestion des contrats et des sinistres par une société spécialisée est qu'il nécessite un coût de gestion élevé : la dotation d'infrastructures, la formation du personnel spécialisé. Tous ces coûts peuvent paraître insupportables pour les sociétés débutantes.

Un autre inconvénient, c'est que l'assureur Protection Juridique spécialisé doit déployer des efforts remarquables en Marketing pour la promotion du produit ; ce qui nécessite encore des charges importantes.

## **B. / - Les sociétés multibranches**

### **1.) - Les Avantages**

L'exploitation de l'Assurance de Protection Juridique par une société multibranche présente l'avantage de bénéficier d'une structure existante avec un personnel polyvalent capable d'une reconversion rapide.

Un autre avantage pas moindre : la société multibranche peut exploiter les autres garanties pour insérer la garantie Protection Juridique à ses clients sous forme de vente par inclusion de garantie, ou profiter de l'expédition de la quittance d'une autre garantie à l'assuré pour lui envoyer un avis publicitaire sur le nouveau produit Protection Juridique.

L'assureur multibranche peut donc réduire les coûts de gestion de son produit ce qui lui permettra de réaliser un bénéfice plus important.

### **2.) - Les inconvénients**

La société multibranche ne permettra pas à l'Assurance de Protection Juridique de développer sa pleine capacité. La branche pourra subir le sort des autres branches de la société en cas de malaise.



En résumé tous les avantages liés à l'exploitation par une société spécialisée constituent les solutions à la limite de la société multibranche dans le développement de l'Assurance de Protection Juridique.

Nous estimons que pour les premières expériences dans l'exploitation de cette branche d'assurance, les sociétés multibranches sont bien indiquées.

Déjà que dans nos pays la mobilisation des capitaux par des nationaux encore de la création des compagnies d'assurance pour exploiter les branches non moins connues comme la vie ou L'IARD se réalise très difficilement.

Nous doutons de la création des sociétés spécialisées sur nos marchés. Quelque soit la forme de la société, l'exploitation de l'assurance de Protection Juridique n'échappera pas aux réseaux traditionnels de distribution de l'assurance que sont les agents généraux et les courtiers.

Cependant il y a lieu d'ajouter que les banques, établissements financiers, sociétés de crédit, syndicats, clubs, groupements et associations peuvent proposer dans le cadre des contrats collectifs des garanties de Protection Juridique connexes à leur ou découlant de leur qualité de membres de leurs collectivités.

Les garanties peuvent aussi être souscrites dans les sièges ou dans les bureaux régionaux.

Enfin, on peut également utiliser la technique de vente par correspondance pour distribuer nos produits. A titre d'exemple illustrons notre propos par la technique de vente par publication parue dans l'hebdomadaire français : Maxi féminin - actualité - pratique du 10 au 16 Janvier 1994. Pour la vente d'un produit d'assurance vie : le plan "Longue vie" de la compagnie Norwich Union (1).

## **PARAGRAPHE DEUXIEME : *TYPES DE COMMERCIALISATION DU PRODUIT***

La commercialisation d'un produit d'assurance fait appel à l'imagination de l'assureur. En Protection Juridique plusieurs formules ont été proposées par les sociétés étrangères "Pères et Mères" de l'Assurance de Protection Juridique.

La formule la plus simple est celle qui commercialise le produit soit en formule complète, concernant tous les domaines d'application; soit en formules limitées à un ou deux domaines.

A un domaine, c'est par exemple l'automobile, l'habitation, la consommation. A deux domaines on ajoute à chacun des domaines ci-dessus la vie sociale. Une autre formule consiste à ce qu'on appelle couramment contrat tout-sauf ce type de contrat énumère les domaines qui sont exclus.

---

1 - Voir Annexe



## **A. / - Vente par contrat distinct**

Elle répond aux besoins ressentis par le client.

### **1. ) - *Les Avantages***

Ce type de commercialisation du produit a le mérite de conduire à un bon résultat à long terme et surtout de reconnaître la Protection Juridique comme un produit à part. De même il mobilise les réseaux de distribution.

### **2. ) - *Les Inconvénients***

L'inconvénient de ce type de commercialisation réside dans le fait que si le produit n'est pas bien connu donc un produit n'ayant pas un positionnement solide, il risque de ne pas connaître de succès d'où la nécessité d'un produit parrain.

## **B. / - Vente par inclusion**

### **1. ) - *Les Avantages***

Elle permet l'extension de garantie au contrat principal. Elle constitue également une voie facile et rapide pour constituer un portefeuille.

Enfin, elle permet de réduire les coûts de publicité et autres frais de gestion (frais des accessoires et d'acquisition du contrat).

### **2. ) - *Les Inconvénients***

La vente par inclusion favorise la fragmentation des garanties difficilement comprise de l'assuré, d'où une méfiance très poussée des assurés vis à vis de ce type de vente.

Rappelons aussi que l'Assurance de Protection Juridique peut être commercialisée sous forme de contrats collectifs (complément de prestations délivrées par un organisme syndical par exemple).

La dernière formule aujourd'hui la plus couramment commercialisée à l'étranger est la Protection Juridique famille.

Elle couvre :

- L'habitation
- La consommation
- L'automobile

- La vie sociale.

C'est en quelque sorte la formule "*tout-sauf*".

Sont exclues de cette garantie :

- Le droit des personnes
- le droit de la famille
- le droit des successions
- la matière fiscale et douanière
- les conflits collectifs du travail et l'expression syndicale (1).

## CONCLUSION GENERALE

L'intérêt de l'Assurance de Protection Juridique n'est plus à démontrer pour nos pays qui aspirent à la construction d'un Etat de Droit.

En effet, réunis pour la première fois en Juillet 1985 à Bangui, en République Centrafricaine, les Etats membres de la Conférence Internationale du Contrôle des Assurances (CICA), aujourd'hui Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances (CIMA), ont lancé l'idée du développement de cette branche d'assurance sur nos marchés.

Pour redonner vie à l'initiative de Bangui, l'Institut International des Assurances (I.I.A) de Yaoundé a organisé en Février 1992 un séminaire animé par le professeur Henri Margeat sur le même sujet.

Ces rencontres et travaux qui ont abouti à une réflexion enrichie sur l'Assurance de Protection Juridique semblent malheureusement être actuellement au point mort. Conscient du manque d'enthousiasme de nos Etats pour la branche, l'I.I.A organisa encore en Mars 1994 à Abidjan un séminaire animé par Monsieur Gilbert BISSON Directeur Général Adjoint de la Défense Automobile et Sportive (DAS) le Mans sur la gestion des contrats et sinistres et les stratégies de développement de l'Assurance de Protection Juridique dans les pays de la CIMA.

Sur le terrain en dehors de la Côte d'Ivoire qui a commencé avec la filiale du Mans, dans les autres pays, le produit est toujours à l'étape d'étude.

Espérons qu'il ne mettra plus du temps pour sortir des sentiers battus.

L'Assurance de Protection Juridique fournit aux bénéficiaires des prestations tendant à la solution amiable ou judiciaire du litige.

Avec notre environnement actuel, cette nouvelle branche d'assurance doit s'imposer.

Elle apportera une solution à l'accès difficile au droit et à la justice pour ceux qui ne sont pas assez riches pour engager des frais pratiquement insupportables. Egalement elle profitera à ceux qui ne sont pas assez pauvres pour recourir à l'assistance judiciaire.

La mission de la puissance publique est d'assurer un accès véritable et complet des personnes démunies au judiciaire comme au juridique. Mais comme l'Etat n'a pas pour vocation d'organiser la socialisation de tous les risques et besoins judiciaires des citoyens, il apparaît à notre avis que la révolution de l'aide judiciaire passe par une généralisation des contrats de Protection Juridique pour les personnes physiques ; celle-ci devant être facilitée par des incitations fiscales et sociales.

Nous suggérons également pour favoriser le développement de cette branche dans les Etats membres de la CIMA que :

- La Protection Juridique soit une solution à l'épineux problème de financement de l'assistance judiciaire.
- La Protection Juridique puisse permettre au financement des actions en faveur de Droit de l'homme.



- Les Médias contribuent à la vulgarisation de ce moyen moderne d'accès à la justice et au Droit.
- Les Avocats puissent objectivement reconnaître l'intérêt inestimable qu'ils peuvent tirer de cette branche.
- La conception des garanties propres inspirées des expériences des sociétés de Protection Juridique dans les pays développés tiennent compte de nos réalités.

Que nos sociétés de Protection Juridique soient crédibles dans leurs prestations. Ainsi, l'Assurance de Protection Juridique peut être présentée et même annoncée comme une branche porteuse d'espoir sur les marchés des Etats de la CIMA.

# *ANNEXES*

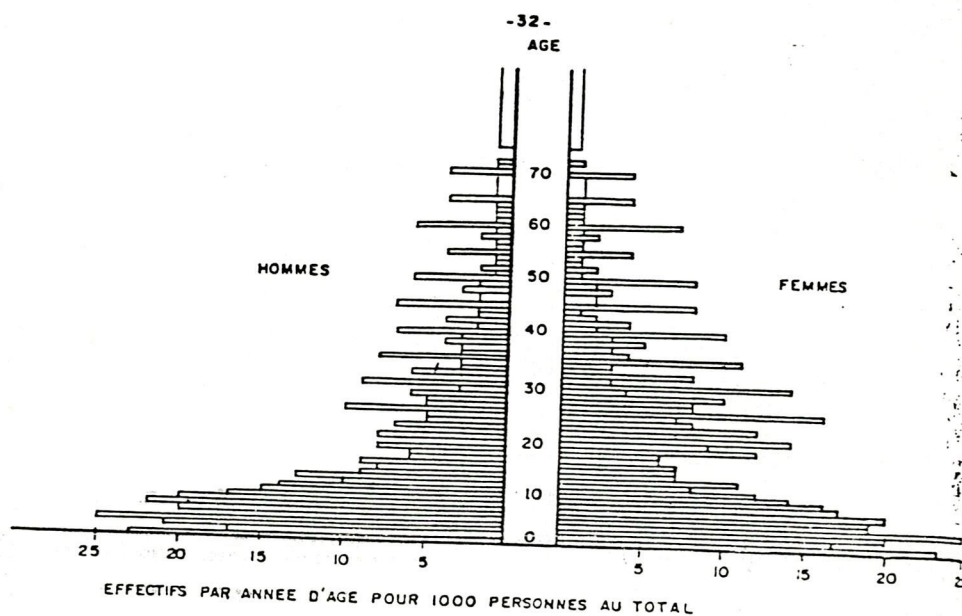


Figure: 2.1 - PYRAMIDE DES AGES DE LA POPULATION DE L'ENSEMBLE DU PAYS.

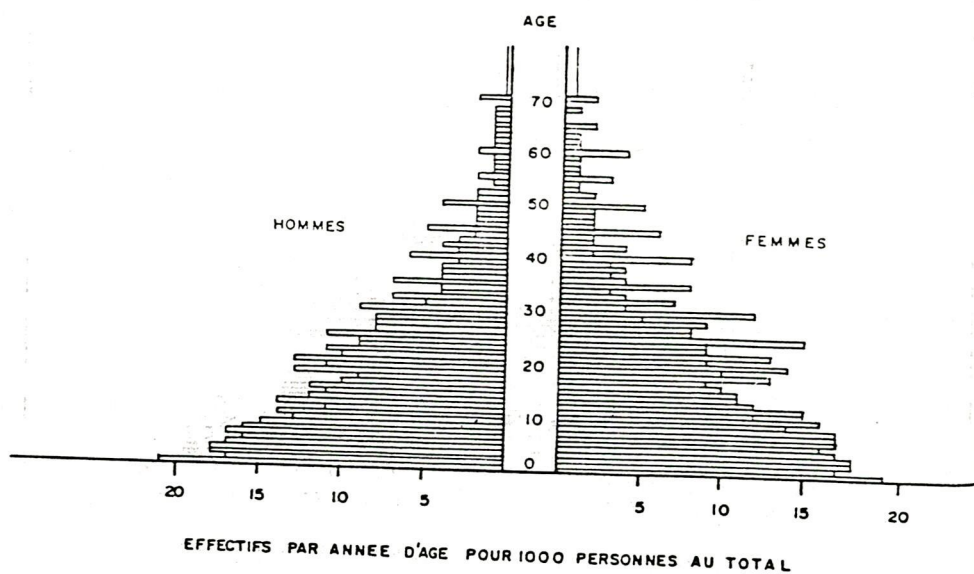


Figure: 2.2- PYRAMIDE DES AGES DE LA POPULATION DES GRANDES VILLES DU BENIN

Source INSAE : RECENSEMENT GENERAL  
DE LA POPULATION ET DE  
L'HABITAT (MARS 1979)  
VOLUME NATIONAL TOME II  
ANALYSE DES RESULTATS.



## SANS EXAMEN MÉDICAL

### Comme si vous aviez 30 ans

Oui, vous êtes accepté sans examen médical ni questionnaire de santé. Vous choisissez vous-même votre protection parmi 6 montants de cotisations allant de 47 F à 355 F par mois.

Votre cotisation est fixée une fois pour toutes et ne sera pas augmentée quels que soient votre âge et votre état de santé.

Selon votre âge et l'option choisie, votre protection peut aller jusqu'à 100 800 F en cas de décès par maladie et 505 600 F en cas de décès par accident.

A noter que votre cotisation peut vous faire bénéficier chaque année d'une réduction d'impôt...

Ne vous privez pas d'étudier tous les avantages de l'assurance «Longue Vie» directement et sans engagement (vous ne recevrez aucune visite à domicile).

### 1<sup>er</sup> avantage

Aucune question sur votre état de santé.

Vous êtes garanti par l'assurance «Longue Vie» quel que soit votre état de santé présent ou futur. Vous devez seulement être âgé de 50 à 79 ans au moment de la souscription du contrat.

### 2<sup>e</sup> avantage

Une réelle protection dès le début du contrat.

En cas de décès par maladie durant les deux premières années, le bénéficiaire reçoit le

# "Je vous l'ai dit à la télévision, je vous le confirme noir sur blanc :



## le plan "Longue Vie" ne peut vous être refusé si vous avez entre 50 et 79 ans".

### ASSUREZ-VOUS SUR LA VIE SANS EXAMEN MÉDICAL

montant des cotisations versées majorées de 50 %. En cas de décès par maladie (après deux ans d'assurance) ou par accident (dès la souscription), le capital prévu est versé intégralement.

### 3<sup>e</sup> avantage

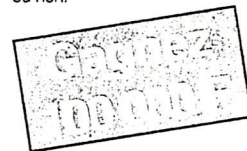
**Vous transmettez  
votre capital  
hors succession**

Vous choisissez vous-même le bénéficiaire de votre assurance. Le capital prévu lui sera versé «hors succession». Il est exonéré de tout impôt.

### 4<sup>e</sup> avantage

**30 jours de protection  
gracieuse à nos frais**

Pour vous laisser le temps de prendre votre décision, vous serez immédiatement couvert pour une somme forfaitaire de 30 000 F en cas de décès accidentel. Vous êtes ainsi protégé pendant un mois, quelle que soit votre décision de souscrire ou non.



Une date de naissance est tenue secrète à l'étude de Maître Cabour, Huissier de Justice. Si cette date est la vôtre, les 100 000 F sont à vous, sans aucune obligation d'achat ! Pour participer à ce jeu, il suffit de répondre avant la date limite de participation fixée au 03 février 1994.



**NORWICH  
UNION**

NORWICH UNION. Société d'Assurance Mutuelle sur la Vie à cotisations fixes. Entreprise régie par le code des assurances. Siège pour la France : 36, rue de Châteaudun 75441 PARIS CEDEX 09

**N° Vert 05 05 36 36**

## DEMANDE DE DOCUMENTATION sans engagement

à retourner sous enveloppe non affranchie à :

**NORWICH UNION - Libre réponse n° 043 - 60648 CHANTILLY Cedex**

OUI, je désire recevoir le dossier d'information sur l'assurance «Longue Vie» et participer au jeu anniversaire. Je pourrai l'examiner pendant 30 jours sans engagement. Pendant cette période je serai couvert à vos frais, pour un capital de 30 000 F en cas de décès accidentel.

M. ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_ Né(e) le \_\_\_\_/\_\_\_\_/19\_\_

Adresse : N° \_\_\_\_\_ Rue \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Tél. \_\_\_\_\_

Code postal \_\_\_\_\_ Ville \_\_\_\_\_

Voici les coordonnées de mon conjoint qui souhaite également être protégé :

M. ☐ Mme ☐ Mlle ☐ Nom \_\_\_\_\_

Prénom \_\_\_\_\_ Né(e) le \_\_\_\_/\_\_\_\_/19\_\_

Conformément à la loi Informatique et Liberté, du 06.01.78, je dispose d'un droit d'accès et de rectification pour toute information me concernant sur votre fichier clientèle.

## TABLE DES MATIERES

-:-:-:-:-:-:-:-

*Avant-Propos*

*Introduction*

**PREMIERE PARTIE :** L'Assurance de Protection Juridique, un Moyen d'Accès au Droit et à la Justice.

**CHAPITRE PREMIER :** L'Assurance de Protection Juridique et les Moyens traditionnels d'accès à la Justice.

**PARAGRAPHE PREMIER :** Les Moyens traditionnels d'accès à la Justice.

**A./ - L'Assistance Judiciaire**

**B./ - Financement de L'accès au droit  
et à la justice par Fonds Propres.**

**PARAGRAPHE DEUXIEME :** L'Assurance de Protection Juridique

**A./ - Présentation du Produit**

**1.) - formation du contrat**

a°) *L'existence d'un aléa lors  
de la souscription.*

b°) *L'Insertion du litige dans  
la période de garantie.*

c°) *La Naissance d'un litige  
dans le temps.*

**2.) - Les types de garanties**

a°) *Les contrats «Tout sauf»*

b°) *Les contrats segmentés*

**3.) - Les limites de la garantie**

a°) *Le Montant de la garantie*

b°) *Le seuil d'Intervention et  
les franchises.*

**4.) - Extensions de garantie**

a°) *La garantie des litiges fiscaux*

*b°) - La garantie du recouvrement  
des impayés.*

**5.) - La vie du contrat**

*a°) - Effets et Durée du contrat.*

*b°) - Déclarations*

*c°) - Le paiement de la Prime*

*d°) - La fin du contrat.*

d.1 - Du fait de l'assureur.

d.2 - Du fait de l'assuré.

**6.) - Tarification**

*a°) - Calcul de la Fréquence*

*b°) - La Statistique*

b-1 - Définition

b-2 - Tableaux statistiques

*c°) - Calcul proprement dit de la prime pure.*

**7.) - Sinistre**

*a°) - Déclaration*

*b°) - Appréciation du litige*

**\* Les prestations de l'assureur**

- Avant le sinistre

- A la réalisation du sinistre

**\* La phase amiable.**

**\* La phase judiciaire.**

**8.) - La Prescription**

**9.) - Les Avocats et la Protection Juridique**

**B./ - Efficacité du Produit**

**1.) - Volet Social**

**2.) - Volet Economique**



## CHAPITRE DEUXIEME : Les spécificités des Marchés Africains

### PARAGRAPHE PREMIER

#### A./ - La Conjoncture Economique

1.) - *L'inflation*

2.) - *L'Evolution du Pouvoir d'achat*

#### B./ - Changements structurels

1.) - *Evolution des structures socio-Professionnelles.*

a°) - *Les personnes physiques*

b°) - *Les personnes morales*

2.) - *L'urbanisation croissante*

### PARAGRAPHE DEUXIEME : Le Climat Social

#### A./ - Le tissu familial traditionnel

1.) - *L'héritage culturel et religieux*

2.) - *Libéralisation des mœurs*

#### B./ - L'Aspect Démographique

1.) - *Caractéristiques*

2.) - *Croissance de la Population*

### PARAGRAPHE TROISIEME : L'Environnement Institutionnel

#### A./ - Le cadre légal

1.) - *Les lois nationales*

2.) - *Le code CIMA et les autres sources légales*

#### B./ - Evaluation des Services de l'Administration Judiciaire

1.) - *L'organisation judiciaire*

a°) - *Les Juridictions*

b°) - *Les Auxiliaires et Officiers de justice*

## **DEUXIEME PARTIE : Les Stratégies de commercialisation de l'Assurance de Protection Juridique sur les marchés des Etats membres de la CIMA.**

### **CHAPITRE PREMIER : Etude Prospective du Marché**

#### **PARAGRAPHE PREMIER : Les clients cibles**

##### **A./ - Les Particuliers**

- 1.) - Qualification*
- 2.) - Identification des Besoins*

##### **B./ - Les Entreprises et Associations**

- 1.) - Evaluation*
- 2.) - Les Besoins en Assurances de Protection Juridique*

#### **PARAGRAPHE DEUXIEME : Dynamisme Commerciale**

##### **A./ - La Communication**

- 1.) - Place de la communication dans la commercialisation de l'Assurance de Protection Juridique*
- 2.) - Quels types de Médias pour l'Assurance de Protection Juridique ?*

##### **B./ - Autres stratégies**

- 1.) - Conseils et Assistance*
- 2.) - Actions adaptées*

### **CHAPITRE DEUXIEME : Distribution de la garantie**

#### **PARAGRAPHE PREMIER : Formes Juridiques des Sociétés de distribution de l'assurance de Protection Juridique**

##### **A./ - Les sociétés spécialisées**

- 1.) - Les Avantages*
- 2.) - Les Inconvénients*

**B./ - Les Sociétés Multibranches**

*1.) - Les Avantages*

*2.) - Les Inconvénients*

**PARAGRAPHE DEUXIEME : Types de commercialisation du produit**

**A./ - Vente par contrat distinct**

*1.) - Les Avantages*

*2.) - Les Inconvénients*

**B./ - Vente par Inclusion**

*1.) - Les Avantages*

*2.) - Les Inconvénients*

**CONCLUSION GENERALE**



## BIBLIOGRAPHIE

\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*:\*

### **I./ - OUVRAGES GENERAUX**

- 1.- André RIALS : L'Accès à la justice  
Que sais-je ? PUF, Paris, 1993, 126 Pages.

### **II./ - OUVRAGES SPECIALISES :**

- 1.- BARDINI (J.P) : Gérer et rentabiliser une Agence, l'ARGUS, Paris. : 1990, 155 Pages.
- 2.- CERVEAU (B) ET TRIBONDEAU (D) : L'Assurance de Protection Juridique : Un moyen Moderne d'Accès au Droit et à la Justice. L'ARGUS, Paris 1991, 109 pages.
- 3.- CHARBONNIER (J) Le Marketing en Assurance, l'ARGUS, Paris 1976, 309 Pages.
- 4.- CHIROUZE (Y) : Le Marketing de l'étude de marché au lancement d'un produit Tome 1.  
3è édition, Chotard et Associés, Paris 1987/1989, 174 Pages.
- 5.- FOURNIS (Y) : Les Etudes de Marché : Les techniques d'enquête, questionnaire, sondage, contrôle de résultats, Bordas Paris 1974, 157 Pages
- 6.- HARRAGI (J.C) et Collaborateurs : le Management dans l'assurance : Principes et Pratique du Marketing en état-Major et sur le terrain l'ARGUS, Paris 1976 309 Page.
- 7.- MICHEL DE GHOLET : Le Marketing - MIX : Du choix des objectifs à l'optimisation des moyens dans le plan de Marketing BORDAS, Paris 1979, 298 Pages.

### **III./ - Textes**

- 1.- Loi n° 91-009 du 4 Mars 1991 Portant loi organique sur la cour constitutionnelle.
- 2.- Traité Instituant une organisation intégrée de l'Industrie des Assurances dans les Etats Africains.
- 3.- Déclaration des droits de l'homme et du citoyen (26 Août 1789).

4.- Loi n° 92-029 du 26 Août 1992 fixant les règles applicables aux organismes d'assurances et de capitalisation, aux opérations d'assurances, et à la profession d'assurance.

5.- Loi du 13/7/1930 sur le contrat d'assurances.

6.- Constitution du 11 Décembre 1990.

7.- Conditions générales de la Police d'assurance Protection  
Protection Juridique G.M.F. Protection Juridique S.A France.

#### ***IV./ - Cours et Publications Diverses***

1.- ABITBOL SIDNEY ET ELISABETH MORIN : Cours de Marketing en Assurance IARD  
(I.I.A - 1994).

2.- BISSON (G) : L'Assurance de la Protection Juridique :  
Techniques et Stratégies de Développement  
dans les Pays de la CIMA. Collection Formation  
Permanente I.I.A.

3.- JACKY BRUNEL : Cours de Marketing en Assurance-Vie (I.I.A - 1994).