

**INSTITUT
INTERNATIONAL DES
ASSURANCES**
(YAOUNDE)

CYCLE SUPERIEUR
8e Promotion
1986 - 1988

QUELLE ASSURANCE - VIE POUR L'AFRIQUE ?

Mémoire de fin d'Etudes
préparé en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
D'ASSURANCES (D. E. S. A.)

PRESENTE PAR :

M. DEBAYOU Antoine Simon

SOUS LA DIRECTION DE :

ABEGA FOUDA Ambroise
*Directeur de l'agence Alico
à Yaoundé*

JUILLET 1988

DEDIE A MON FILS DEBAYOU ZA LANDRY

-o-o-o-

REMERCIEMENTS

Qu'il nous soit permis d'exprimer notre reconnaissance et nos sincères remerciements à M. N'GUESSAN ANON de la Direction Générale des Assurances de Côte d'Ivoire, pour la compréhension dont il a fait preuve à notre égard tout au long de cette formation à l'I.I.A.

Nous tenons également à remercier :

- M. ABEGA FOUA Ambroise, Directeur de l'Agence ALICO de Yaoundé, pour ses conseils qui nous ont aidé dans la réalisation de ce travail

Qu'il trouve ici l'expression de notre profonde gratitude pour le service qu'il nous a rendu;

- Mlle AWELL Yvette, pour son aide matérielle.

Qu'elle trouve ici également l'expression de notre profonde gratitude.

Enfin, nos remerciements vont à tous ceux qui, de près ou de loin, d'une manière ou d'une autre, nous ont aidé.

.../...

S O M M A I R E

=====

Titres :
=====

Introduction Générale

Première partie : ASSURANCE - VIE, FACTEUR DE PROMOTION
SOCIO-ECONOMIQUE *dans les pays africains*

Chapitre I : PRESENTATION DES PRODUITS VIE
A - PRINCIPAUX PRODUITS
B - IMPORTANCE DES PRODUITS AU NIVEAU DE LA VENTE

Chapitre II : PLACE DE L'ASSURANCE VIE DANS NOS PAYS
A - ASSURANCE - VIE, UN FACTEUR DE DEVELOPPEMENT
B - FACTEURS DE BLOCAGE DE L'EVOLUTION DE L'ASSURANCE-VIE

Deuxième
Seconde partie : STRATEGIES D'ADAPTATION COMPATIBLE AVEC LES REALITES AFRICAINES

Chapitre I : BASES NOUVELLES
A - ROLE PRIMORDIAL DES ASSUREURS
B - INTERVENTION DE L'ETAT

Chapitre II : POLITIQUE ADEQUATE DE VENTE
A - COMMUNICATION
B - RESEAU DE DISTRIBUTION ETENDU.

Conclusion Générale

INTRODUCTION :
=====

L'assurance - vie se propose de satisfaire les besoins de sécurité qu'éprouve l'individu face aux aléas inhérents au décès et à la survie de l'être humain. En effet, les conséquences financières de la disparition d'un Chef de famille sont lourdes pour les mineurs survivants ou pour l'épouse sans emploi.

Par ailleurs, une vie trop longue pourrait obliger un parent imprévoyant à devenir tributaire de ses enfants. Ce sont autant de problèmes posés à la société.

A la vérité, nous assistons de nos jours à un bouleversement des structures sociales dans les centres urbains. La solidarité traditionnelle par exemple en laquelle le clan se reconnaît, ^{à l'instar} progressivement pour des considérations pécuniaires et l'individualisme, jadis méconnu, tend à s'ériger en principe social. Les premières victimes de l'effritement de nos valeurs traditionnelles sont bien sûr les orphelins. Combien d'enfants ayant perdu leur père ne voyons-nous pas sans soutien dans la poursuite de leurs études ?

Les assurances sur la vie interpellent donc la société toute entière.

Et pourtant, cette branche se caractérise encore par sa faiblesse dans le portefeuille de l'assureur africain. Le marché camerounais par exemple, l'un des plus significatifs en Afrique Noire francophone, a enregistré, au 31. 12.87, un volume des primes vie représentant moins de 10% des primes totales, toutes branches confondues.

Bref, les assurables africains semblent bouder l'assurance-vie.

.../...

Bien que les populations de nos Etats aient connu diverses influences étrangères, elles restent néanmoins attachées à quelques unes de nos coutumes et traditions. La plupart de nos compatriotes n'osent pas parler de la mort ou en parlent par exemple avec pudeur et respect. Or la souscription d'un contrat - vie (une temporaire par exemple) peut amener l'individu à spéculer sur sa propre mort. Par ailleurs, certains assurables croient encore à la "grandeur" de la famille africaine : une famille élargie et jadis très unie. Dans ce contexte, c'est tout le clan qui aide l'individu à retrouver sa situation en cas d'accident. Alors pourquoi penser à l'épargne si on sait que, dans les passages difficiles de la vie, on sera convenablement pris en charge par les siens.

Est-ce réaliste?

A vrai dire, le problème des revenus constitue un sérieux handicap à un véritable développement de la branche - vie. En effet, les coûts des garanties sont le plus souvent élevés alors que la majorité des assurables ont un pouvoir d'achat très faible. Les assurés souscrivent des contrats dont les capitaux sont généralement d'un ou de deux millions de nos francs. Combien de temps une famille de dix enfants par exemple pourra - t-elle vivre d'un tel capital après le décès du père ? Tout ceci a contribué au développement rapide des tontines dont l'effort d'épargne est à la portée de toutes les bourses.

Parallèle entre assurance et tontine

A la lumière de ce qui précède, on peut se demander quelle assurance - vie pour l'Afrique.

est-ce réalisable "est pas honteux"

- 1- ASSURANCE - VIE, UN FACTEUR DE PROMOTION SOCIO - ECONOMIQUE.
- 2- STRATEGIES D'ADAPTATION COMPATIBLES AVEC LES REALITES AFRICAINES.

Le thème proprement dit a un intitulé qui ^{lui} prête une dimension africaine. Cependant nous circonscrivons notre propos aux pays d'Afrique Noire francophone, principalement à la Côte d'Ivoire et au Cameroun que nous croyons connaître.

.../...

77-
47- → PREMIERE 77-
- - - - -)ARTIE
- - - - -

ASSURANCE - VIE, UN FACTEUR DE PROMOTION SOCIO - ECONOMIQUE.

Dans les sociétés modernes, les assurances sur la vie jouent un rôle social et économique indéniable. Cependant ce rôle n'est pas bien perçu en Afrique à cause de certaines situations propres à ce continent.

Avant de situer donc la place de l'assurance - vie dans nos pays, nous allons présenter d'abord les produits que cette branche offre au public.

CHAPITRE I : PRESENTATION DES PRODUITS VIE
=====

Nous nous intéresserons aux principaux produits et à leur importance au niveau du portefeuille des assureurs.

A) PRINCIPAUX PRODUITS
=====

Il ya deux grandes catégories d'assurance : les assurances en cas de vie et les assurances en cas de décès. Mais une grande variété de produits résultant de diverses combinaisons est proposée aux assurables. Voici les principaux qui se vendent sur nos marchés :

1/ LA "TEMPORAIRE ORDINAIRE"
=====

L'assureur paiera un capital si l'assuré décède pendant la période qui est prévue au contrat.

2/ LA "TEMPORAIRE DEGRESSIVE"
=====

L'assureur s'engage à payer un capital si l'assuré décède avant le terme du contrat. Selon l'époque du décès, le capital est variable mais il est toujours plus

.../...

faible au fur et à mesure que le contrat se déroule dans le temps.

En fait, ce produit permet de garantir les annuités de remboursement en cas de décès de l'assuré.

3/ LA "RENTE EDUCATION"
=====

Elle permet de garantir le paiement d'une rente périodique entre le décès de l'assuré et le terme du contrat, si le décès survient avant le terme.

4/ LA "VIE ENTIERE"
=====

L'assureur s'engage à ^{payer} un capital au décès de l'assuré, à quelque époque qu'il survienne.

5/ LE "CAPITAL DIFFERE"
=====

L'assureur paiera un capital si l'assuré est vivant à l'échéance du contrat. Ce produit peut comporter une contre-assurance qui prévoit le remboursement des primes si l'assuré décède avant l'échéance.

6/ LA "RENTE VIAGERE"
=====

L'assureur paiera une rente jusqu'au décès de l'assuré. Elle peut être temporaire (par exemple pour dix ans à partir desquels l'assureur ne devra plus rien) ou différée, c'est-à-dire payable à partir d'une certaine date (par exemple dix ans après la souscription du contrat).

7/ LA "M I X T E"
=====

L'assureur paiera un capital au terme du contrat, si l'assuré est vivant, ou ce même capital avant le terme, si l'assuré décède.

8/ LA "C O M B I N E E"
=====

C'est un produit MIXTE où l'engagement de l'assureur n'est pas le même en cas de décès et en cas de vie.

9/ LES CONTRATS GROUPE
=====

L'assurance groupe couvre un ensemble de personnes contre le risque "décès", mais accessoirement contre les risques maladie et d'invalidité et garantit une retraite pour la vieillesse.

Ces contrats sont réservés aux salariés des entreprises et aux groupements professionnels ou associations réunissant un certain nombre de membres. Chaque assureur fixe librement le nombre minimum de têtes, et le capital maximum à partir duquel est exigée une visite médicale.

Après avoir exposé les principaux produits, il ya lieu de voir leur importance au niveau de la vente.

B/ IMPORTANCE AU NIVEAU DE LA VENTE
=====

e'est un fait
Nous n'avons pas vraiment de statistiques permettant de juger de l'importance des principaux produits au niveau de la vente. Mais il semble que la temporaire dégressive et la MIXTE sont les seuls produits qui se vendent bien.

1- TEMPORAIRE DEGRESSIVE
=====

L'importance que la temporaire dégressive connaît s'explique par le fait que les établissements bancaires et financiers l'exigent dans le cadre des prêts qu'elles consentent à leurs clients. L'exigence des établissements répond à la crainte que l'emprunteur ne vienne à mourrir auparavant, et que la succession soit peu ou pas solvable Elle se comprend donc dans la mesure où les personnes qui prennent des emprunts bancaires sont en majorité des

des travailleurs qui ne vivent que de leur salaire.

A la vérité, beaucoup de gens ne comprennent pas pourquoi les banques conditionnent l'octroi des prêts à la souscription de ce contrat. Même un de mes cousins, professeur d'histoire et géographie, a eu à me demander (pendant mon stage) ce que représente l'assurance, sa banque lui a fait souscrire.

Nous nous trouvons donc en face d'un produit dont l'achat est imposé par un tiers et non voulu volontairement à la différence des autres garanties, notamment la MIXTE que les assurés choisissent de plus en plus.

2- M I X T E

=====

Il s'agit en fait de la MIXTE ANTICIPÉE qui prévoit quelques remboursements à l'assuré avant l'échéance du contrat. Elle connaît un certain essor depuis un bon moment et a même supplanté toutes les autres garanties dans le portefeuille de certaines compagnies. Au Cameroun par exemple, sa vente représente 95% du chiffre d'affaires de l'agence ALICO (American life insurance company) de Yaoundé que dirige Mr ABEGA, notre maître de mémoire.

La bonne tenue de ce produit s'explique, à notre avis, par deux raisons : l'efficacité des démarcheurs de certaines ^{compagnies} comme Alico et surtout les paiements anticipés que prévoit le contrat. Alico par exemple a une approche du marché très différente des autres sociétés ; ce qui lui permet de détenir une part importante des primes vie dans nos pays. En ce qui concerne le contrat lui-même, les paiements anticipés rassurent les assurés que la somme stipulée leur sera effectivement versée au terme du contrat.

.../...

publité
gratuite
p/Alico

Chaque
vendeur

Il ressort de ce constat que l'assurance - vie ne se vend pas bien comme elle l'aurait été. Mais il n'en demeure pas moins qu'elle doit occuper une place de choix dans nos pays.

.../...

CHAPITRE II : PLACE DE L'ASSURANCE - VIE DANS
===== LES SOCIÉTÉS AFRICAINES

L'ASSURANCE - vie peut être pour nos pays un véritable instrument de stabilité sociale et de sécurité économique. Mais cette branche connaît des difficultés qui sont de nature à bloquer son expansion.

Nous verrons d'abord en quoi elle est un facteur de développement et ensuite analyserons les facteurs de blocage de son évolution.

A/ ASSURANCE-VIE, UN FACTEUR DE DEVELOPPEMENT
=====

La mission essentielle de l'assurance-vie est certainement de permettre à l'individu et à sa famille de surmonter les difficultés pécuniaires qui surgissent dans les passages difficiles de la vie. Mais d'un point de vue général, elle joue un rôle important dans la vie économique et sociale.

1- ROLE SOCIAL CAPITAL
=====

Sur le plan social, l'achat d'une police vie constitue un acte de prévoyance d'une importance capitale. C'est tout le problème de la protection de l'individu, de sa famille et même de son patrimoine qui se trouve posé.

En Afrique, la majorité des assurables n'ont pas de richesse acquise et ne sauraient vivre sans les ressources qu'ils tirent du travail. De ce fait, la disparition d'un Chef de famille prend le caractère d'une véritable catastrophe familiale. Les possibilités d'existence et d'avenir de ceux qui survivent sont en jeu. L'assurance vie devient, pour le Chef de famille, une obligation, un cas de conscience. Les assurances en cas de décès répondent à cette préoccupation.

.../...

A la mort de l'assuré, l'assureur-vie verse à la famille le capital réserve qu'il a constitué. Cette somme se substitue utilement à l'appui financier qu'il aurait pu donner à sa femme et ses enfants, s'il était vivant. Grâce aussi à ces assurances notamment la vie entière, la veuve paiera les sommes nécessaires au paiement des droits de succession sans toucher au patrimoine familial. Même en écartant l'hypothèse toujours peu agréable du décès, l'individu peut manquer de ressources quand il sera vieux. Les assurances en cas de vie permettent de satisfaire ce besoin. L'assuré peut stipuler qu'un capital lui sera versé à la date qu'il aura choisie, par exemple à 65 ans. Ce capital pourra d'ailleurs, à ce moment là, être transformé en tout ou partie en une rente viagère. C'est un acte de prévoyance personnelle que l'assurance-vie lui permet d'accomplir ainsi.

D'un autre point de vue, elle favorise l'éclatement d'un grand nombre d'activités, que les hommes n'oseraient pas sans elle entreprendre de manière individuelle ou collective. Nombreuses sont en effet aujourd'hui celles, qui présentent quelques risques, ne seraient pas entreprises sans un tel soutien qu'il s'agisse de certains sports ou de l'exercice de métier dangereux. L'assurance - vie est ainsi devenue une nécessité pour l'homme d'action.

Mais il faut connaître que l'assurance-vie en Afrique ne remplit pas efficacement sa fonction sociale à cause notamment de la faiblesse des capitaux assurés.

.. /...

En effet, la plupart de nos compatriotes souscrivent des contrats dont les capitaux sont généralement d'un ou de deux millions de nos francs, ces sommes étant loin de satisfaire les besoins d'une famille africaine.

Néanmoins, l'assurance - vie peut jouer un rôle primordial au profit de nos économies nationales.

2/ ROLE ECONOMIQUE PRIMORDIAL =====

Au point de vue économique, l'assurance - vie remplit une fonction primordiale. Elle est d'abord un moyen de crédit. Mais c'est aussi une méthode d'épargne et, plus généralement, un mode d'investissement.

A/ ASSURANCE - VIE, UN MOYEN DE CREDIT =====

C'est un aspect moderne de l'assurance qui vient compléter les formes classiques du crédit.

Elle permet d'abord à l'assuré d'obtenir du crédit en renforçant les garanties qu'il offre à ses créanciers : il souscrira une assurance en cas de décès pour une somme égale au montant du prêt. Les établissements bancaires et financiers de nos pays exigent cette assurance pour garantir le remboursement des prêts qu'ils consentent à leurs clients. C'est l'une des formules d'assurance - vie qui, apparemment, ait pris un certain essor en Afrique. Par ailleurs, d'autres opérations de crédit peuvent se réaliser sur une police vie.

.../...

L'assuré peut demander par exemple une avance sur le capital assuré c'est-à-dire qu'il peut emprunter à l'assureur une partie des fonds qu'il lui a confiés.

L'assureur-vie remplit aussi une fonction de crédit au profit de l'économie générale, car les provisions mathématiques qu'il est obligé de constituer contribuent à soutenir le crédit général de l'Etat.

B2/ ASSURANCE - VIE; UNE METHODE D'EPARGNE
=====

A la vérité, l'assurance constitue une méthode particulière de formation de l'épargne. Les Compagnies d'assurance prélèvent sur la consommation de ménages des sommes considérables. Ces capitaux sont très importants en vie dans la mesure où les prestations de l'assureur s'exécutent à une échéance lointaine, les contrats vie étant en général souscrits pour une période minimum de dix ans. En drainant ainsi une partie de l'épargne nationale, ces entreprises facilitent le financement des investissements.

d3/ ASSURANCE - VIE, UN MODE D'INVESTISSEMENT
=====

Les capitaux énormes que les sociétés vie drainent doivent être, pour l'essentiel, placés pour la sécurité des assurés et bénéficiaires de contrat puisqu'elles garantissent l'exécution des obligations de l'assureur. C'est pourquoi le placement de ces fonds est soumis à des règles strictes. Mais celles-ci sont également justifiées par l'intérêt que présente, pour l'économie nationale, la masse de ces capitaux.

.../...

Grâce à ces sommes, les assureurs africains investissent dans l'immobilier, constituent des dépôts en banque et prennent des bons de trésor et des valeurs d'Etat jouissant de sa garantie. En Côte d'Ivoire par exemple, les compagnies d'assurances ont fait des placements qui se sont élevés à quatre vingt dix sept milliards (97 000 000 000) en 1984 (1). Mais il faut reconnaître que le seul placement connu dans beaucoup de nos pays est la caisse d'épargne et le compte courant bloqué. D'où les difficultés que les assureurs connaissent pour rentabiliser leurs souscriptions ; ce qui peut être un frein à l'expansion de la branche vie.

A la vérité, nos compagnies nationales rencontrent de nombreux problèmes qui pourraient bloquer l'évolution de cette branche.

(1) Stratégies économiques, trimestriel ivoirien des informations économiques et commerciales, n° 5 1987.

.../...

A) FACTEURS DE BLOCAGE DE L'EVOLUTION
DE L'ASSURANCE - VIE

C.S. La part du marché de l'assurance - vie reste comme nous l'avons dit plus haut fiable, malgré son taux de croissance très élevé dans certains Etats. Sur le marché Ivoirien par exemple, le plus important des pays membres de la CICA (Conférence Internationale pour le Contrôle des Assurances), la croissance des primes vie a été de 20 % et leur proportion dans le chiffre d'affaires global de 7,90 % en 1986 (1).

manque
de sta
comparaison
entre pays

Nous nous permettons donc d'analyser les facteurs de blocage de l'évolution de la branche vie. Ils sont d'ordre social et économique, mais aussi politique.

1) FACTEURS D'ORDRE SOCIAL

Nous allons analyser les paramètres d'ordre social qui paraissent à notre avis, constituer des obstacles à l'éclosion de cette branche.

a) MENTALITE

Certaines mentalités en Afrique paraissent ne pas suivre l'évolution que connaissent nos structures sociales.

(1) M. KOUROUMA, D.G. de la CICA - RE, dans son exposé "Assurance - vie face à la crise" lors du XIIème Assemblée Générale de la FANAF du 15 au 18 février 1988 à Lomé.

En effet, la majorité des africains restent encore marqués par la croyance aveugle en la providence. Dans ce contexte, ne dit-on pas souvent en Côte d'Ivoire que "Dieu dort pas" ou "que Dieu ne oublie jamais une bouche qu'il a créée". Une telle conception de la vie fait considérer l'avenir comme un phénomène dont l'être humain ne peut maîtriser les effets susceptibles de toucher à sa sécurité personnelle. Dans une situation pareille, amener les individus à considérer les produits de l'assurance vie comme une solution aux aléas de la vie humaine, c'est prêcher dans le désert. Par ailleurs, la mentalité de certains assurables s'accommode mal d'une simple promesse qu'est la sécurité en assurance vie. Ils pensent que toute sortie d'argent doit se matérialiser par un bien palpable. En général, l'africain ne compte qu'avec le concret en matière d'échange. La recherche du concret explique d'ailleurs le nombre croissant de nos compatriotes qui investissent dans l'immobilier ou dans le commerce. C'est généralement dans le but d'entirer profit de leur vivant mais surtout de laisser une source de revenus à leur famille à leur décès. Seulement ils oublient très souvent de se demander comment la petite famille pourrait s'acquitter des droits successoraux afin de ne pas être contrainte à liquider ces biens. Ils ignorent que l'assurance vie peut pouvoir à cela. Enfin, certains principes dogmatiques mal fondés selon lesquels souscrire un contrat vie c'est immoral ou c'est précipiter la mort par exemple illustrent l'attitude hostile de quelques assurables face aux assurances sur la vie. Est-ce qu'ils ne ressentent pas le besoin de sécurité ou que nos valeurs traditionnelles comme la solidarité africaine résiste encore aux bouleversements sociaux que connaît l'Afrique ?

Il ya lieu donc de voir ce que représente la solidarité traditionnelle de nos jours.

.../...

II- SOLIDARITE TRADITIONNELLE

La solidarité traditionnelle est un moyen dont les sociétés africaine disposent pour répondre aux besoins de sécurité des personnes et même des biens. Pouvons-nous encore être assuré de sa protection en dépit de l'effritement de nos valeurs traditionnelles dans les zones urbaines?

La famille ou le clan constituent en général des cadres de prédilection de la solidarité traditionnelle. Celle-ci réalise une sécurité à un prix nettement moindre que celui d'une quelconque assurance. En effet, la famille africaine est traditionnellement très élargie et unie ; ce qui peut rassurer l'individu en ce qui concerne sa protection, sa sécurité. Aujourd'hui, on peut même dans certains milieux urbains et communautés villageoises comme cela se faisait hier, que les vieillards ne sont pas des laissés pour compte malheureux, que les orphelins retrouvent un père et la veuve un mari. Alors pourquoi penser à l'assurance lorsqu'on se sent en sécurité auprès de la famille. La vieille Afrique n'a pas donc totalement disparue. Il est même de tradition dans les centres urbains de ramener la dépouille mortelle au lieu d'origine. Cela répond aux vœux de nombreux défunts d'être enterrés à côté de leurs ancêtres ou à un endroit où toute la descendance viendrait se recueillir. Ceci est non seulement un point d'honneur familial, mais tribal ou même régional. En Côte d'Ivoire, par exemple, les ressortissants du défunt cotisent les sommes nécessaires au transfert du corps. Ces cotisations, représentant en fait un devoir moral, passent pour une obligation. IL est évident que le produit " frais funéraires " lancé par certains assureurs aura du mal à s'imposer.

Mais nous ne devons pas, de ^{perdre} vue certaines réalités que l'Afrique vit aujourd'hui. Après les funérailles par exemple, aucune aide ne permet aux survivants d'organiser véritablement une nouvelle existence. Combien d'orphelins de père ne voyons-nous sans soutien dans la poursuite de leurs études ? Combien de veuves également ne voyons-nous sans subsides parce que la pension administrative, comme toujours, tarde à venir alors qu'il reste plus rien du soutien des proches parents ? Autant de faits qui expliquent l'inefficacité du système de solidarité villageois face à certains problèmes de l'heure.

Nous pouvons donc dire sans risque de nous tromper que la vieille solidarité africaine s'essouffle dans nos villes. Cependant des associations, organisées traditionnellement, y naissent et essaient de lui suppléer.

3) TONTINES AFRICAINES

Les tontines africaines sont une réunion, un regroupement de personnes autour d'un même but. Celui-ci peut être l'entraide en général ou des raisons familiales ou régionales. On peut même avoir des regroupements par affinités socio-professionnelles, amicales, linguistiques ou d'affaires. Elles connaissent un intérêt grandissant parmi nos populations, qui présente un sérieux handicap à l'expansion de la branche vie.

Dans ces regroupements, il est habituellement procédé deux sortes de cotisations. La première qui a un caractère ordinaire peut être soit hebdomadaire, soit mensuelle, soit bimensuelle etc... Cette cotisation est versée dans les mains d'un membre de l'association sous forme de prêt. Ce bénéficiaire a l'obligation de rembourser cette somme en versant régulièrement sa part de cotisation jusqu'à l'extinction de la dette.

.../...

Quant à la seconde, elle a un caractère plutôt spécial. Les montants sont bien arrêtés à la formation de l'association. Ils dépendent d'une part de l'importance de l'événement : Mariage, hospitalisation voire même décès d'un membre ; et d'autre part sont fonction du degré de parenté du défunt par rapport au membre bénéficiaire. Ces cotisations sont le plus souvent modiques et leur impact est considérable sur l'assurance vie dans la mesure où elles sont à la portée de toutes les bourses. Alors pourquoi penser à l'assurance vie dont le prix est supérieur à celui de la tontine ? Cependant il faut reconnaître l'insuffisance de l'aide. Lorsqu'un membre de l'association vient à décéder, les sommes versées par le groupement ne couvrent que les frais d'obsèques et non pour permettre aux survivants d'organiser une nouvelle existence.

Cependant, le développement des tontines est susceptible d'arrêter l'évolution de la branche vie, comme d'ailleurs les difficultés d'ordre économique ou politique que connaît cette activité.

B) FACTEURS D'ORDRE ECONOMIQUE ET POLITIQUE

Dans nos pays, l'évolution de la branche vie se trouve aussi confrontée à de problèmes d'ordre économique et politique dont les plus importants ont pour nom :

- la faiblesse des revenus des assurables
- la cherté des produits vie
- Rôle passifs des Etats
- l'absence de marché financier

1/ FAIBLESSE DES REVENUS

1

La faiblesse des revenus est l'entrave principale à un véritable développement de la branche vie. En effet, le salaire minimum interprofessionnel garanti (SMIG) est de 35 000 F en Côte d'Ivoire par exemple et cela depuis quelques années.

.../...

Or ce pays présente un modèle de développement en Afrique Noire. Par ailleurs, peu d'Africains peuvent se targuer d'avoir un revenu mensuel supérieur à 300 000 f cfa.

Et pourtant, les charges d'un Chef de famille sont très énormes. Il doit faire face aux frais de scolarisations de ses enfants, aux loyers mensuels, aux dépenses quotidiennes etc... Dans certains pays, la scolarité coûte très chère. A chaque rentrée scolaire, Dieu seul sait combien de parents d'élèves ne vont pas prendre des avances sur salaire à la banque. A cela va s'ajouter la cherté du loyer. En effet, il n'est pas rare de trouver, dans nos villes, des simples logements sans luxe particulier, mises à la disposition du public moyennant des frais locatifs très élevés. Comment peut on penser à l'assurance si l'on est traqué sans cesse par des problèmes de subsistance ? Il ya donc lieu de comprendre pourquoi beaucoup d'Africains se détournent des produits vie. Même ceux qui souscrivent des contrats vie choisissent en général des capitaux d'un million ou de deux millions.

Le choix de ces capitaux insuffisants ne s'explique pas seulement par l'insuffisance des revenus mais aussi par la cherté de l'assurance vie.

2) CHERTE DES PRODUITS VIE

Les produits vie qui se vendent sur nos marchés sont chers. Ceci résulte principalement de l'application ^{d'un} tarif injuste.

En effet, la plupart de nos compagnies utilisent les tables de mortalité "P.MetP.F 60-64" qu'elles majorent d'un certain pourcentage ; celui-ci variant d'un pays à l'autre. De plus ces tables françaises datent du début des années 60. Pourtant, les conditions de vie de l'Africain se sont nettement améliorées depuis lors ; ce qui

a accré son espérance de vie. Il serait difficile aujourd'hui d'affirmer que le Français des années 60 a une espérance de vie supérieure à celle de l'Abidjanais^{de} 1988. Nos assurés ne devraient pas donc être passibles de ces tables. C'est à tort, à notre avis, que les assureurs continuent de le faire.

Il appartient donc à nos compagnies de trouver un prix juste qui puisse permettre à un grand nombre d'assurés de choisir des capitaux consistants. Il faudrait qu'elles soient soutenues en cela par les pouvoirs publics qui jouent pour l'heure un rôle passif à toute action de promotion des produits vie.

3/ ROLE PASSIF DES ETATS

Pratiquement tous nos pays soutiennent les efforts d'épargne. Cependant, ils n'incitent pas les assurables à la souscription des polices vie.

En effet; nos Etats n'aident pas les assureurs à rendre les produits vie attrayants, au contraire de ce qui se passe en Europe. En France par exemple, la souscription ^{d'un contrat} peut procurer à son auteur des avantages fiscaux : le revenu imposable de ce contractant sera réduit précisément d'un certain montant. Une telle mesure en Afrique pourrait rendre beaucoup de commerçants consommateurs des assurances sur la vie. De plus, nos pouvoirs publics ne songent pas à la réduction du coût de l'assurance. Ils peuvent par exemple, détaxer les produits ; ce qui pourra faire boisser le montant de la prime.

Le rôle passif des pouvoirs publics est susceptible de freiner le développement de nos marchés d'assurance vie tout comme l'absence de marché financier.

.../...

c

4/ ABSENCE DE MARCHÉ FINANCIER

Les compagnies vie drainent des capitaux importants. Les provisions dans ce secteur peuvent atteindre 400% des primes. Ces fonds immenses ne serviraient à rien s'ils n'étaient pas placés dans les conditions les plus rentables. Or il n'ya pas de placements rémunérateurs.

redite Le seul placement en général connu dans beaucoup de nos pays est la caisse d'épargne ou le compte courant bloqué. Dans ces conditions, l'existence d'un marché financier permettrait aux assureurs d'y intervenir et placés leurs capitaux à des taux plus rémunérateurs. Ils pourraient ainsi dégager d'importants revenus financiers et accorder une participation bénéficiaire plus substantielle aux assurés. Ceci inciterait un large public à souscrire les contrats vie.

Les avantages que peut donc offrir le marché financier nous fondent à penser que son absence favorise moins l'expansion de l'assurance vie.

Beaucoup de difficultés empêchent l'assurance-vie de connaître un réel développement. Or elle doit ^{jouer} un rôle non négligeable dans nos pays. C'est pourquoi il convient de rechercher les stratégies pouvant adapter l'assurance vie aux réalités africaines.

LEUXIEME PARTIE
=====

STRATEGIES D'ADAPTATION COMPATIBLES AVEC LES REALITES

AFRICAINES

L'assurance - vie, telle qu'elle est vendue en Afrique ne satisfait pas aux besoins de sa clientèle, et pour cause l'inadaptation de ses produits à nos réalités sociales et économiques.

La recherche de bases nouvelles de travail et d'une politique adéquate de vente s'impose donc pour la vulgarisation des assurances sur la vie.

CHAPITRE I : BASES NOUVELLES

Il s'agira de voir ce que les assureurs et l'Etat sont appelés à faire pour donner à l'assurance - vie la place qui est la sienne.

A/ ROLE PRIMORDIAL DE L'ASSUREUR

Les problèmes que connaît cette branche doivent amener l'assureur africain à se pencher dans l'immédiat sur les points suivants :

- la révision des tarifs
- la création des produits adaptés aux besoins.

1) REVISION DES TARIFS

Comme nous l'avons dit plus haut, l'assurance-vie est chère pour la grande masse des assurables. C'est pourquoi les assureurs doivent songer à la réduction de son coût, et à l'application d'un tarif africain juste. Mais qui dit tarif en branche vie, dit table de mortalité. Cependant une question se pose : quelle table de mortalité faut-il établir dans le

cas de l'Afrique ?

Il existe deux sortes de table de mortalité : l'une dite démographique et l'autre actuarielle. La première mesure la mortalité de la population d'un pays. Elle n'est pas envisageable à l'échelon national et non plus à l'échelon sous régional ou continental, car sa réalisation pose des problèmes qui ne peuvent être résolus. Nous rejoignons en cela M. KOUROUMA (1), sur les points suivants :

- Les recensements qui sont effectués dans nos pays, rarement ont été faits à la même date, alors qu'il faut se baser sur les résultats de recensement effectué dans la même année.

- Dans beaucoup de pays, l'assurance - vie ne touche qu'une partie des populations urbaines et la mortalité des assurés est très différente de la mortalité générale du pays donc la table de mortalité ne sera pas utilisée par les assurances.

- Les régions africaines sont différentes au point de vue climatique, économique et social, et les mortalités des diverses régions africaines sont très différentes. Une telle table risque de ne pas être utilisée par certaines régions, certains pays.

La seconde, par contre appelée table de mortalité actuarielle ou table de mortalité d'expérience parce que

(1) M. KOUROUMA, Directeur de la CICA - RE et ex-D irecteur de l'IIA, a publié un article dans le numéro 9 du journal de l'Institut qui fait cas de ces difficultés.

construite d'après les observations faites sur les assurés, est envisageable sur notre continent, Mais il est souhaitable pour éviter certaines difficultés énoncées ci-dessus, que soit construite une table de mortalité par grande région politico-économique. A ce niveau, il ya non seulement une population d'assurés significative mais aussi des personnes ayant à peu près le même niveau de vie.

- A la vérité, il va s'agir d'établir au minimum quatre tables :

- La première couvrant les pays au Nord du Sahara, du Maroc à l'Egypte ;

- La deuxième l'Afrique de l'Ouest ;

- La troisième l'Afrique Centrale

- Et la quatrième l'Afrique de l'Est.

L'établissement d'une table de mortalité africaine est donc possible. Il faut que les assureurs s'y attachent afin que nous ayons un tarif purement africain et juste. Ainsi, ils peuvent espérer combler le vide que laisse la solidarité villageoise.

B/ CREATION DES PRODUITS ADAPTES AUX BESOINS LOCAUX.

Nos assureurs devraient s'efforcer d'élaborer des produits nouveaux adaptés à leur clientèle locale. Il serait donc souhaitable qu'ils étudient des formules répondant aux besoins spécifiques de chaque catégorie socio-professionnelle.

X - LES FONCTIONNAIRES

Ils ont de nombreux besoins qui ne sont pas satisfaits. Hormis les garanties traditionnelles, les assureurs peuvent rechercher d'autres formules pour cette catégorie professionnelle. Après leur admission à la retraite par exemple, beaucoup de fonctionnaires végètent dans la misère pendant un ou deux ans avant de toucher

leur première pension. Nos compagnies peuvent imaginer une sorte de retraite qui viendrait couvrir ce laps de temps. Même en cas de décès prématuré du fonctionnaire, la veuve n'a pas souvent les sommes nécessaires pour établir la pension. Il ya là aussi un vide que l'assurance peut combler.

- Les salariés du secteur privé

La caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) leur offre une retraite modeste. Il ya lieu donc de proposer à ces travailleurs une formule "retraite complémentaire." Celle-ci ajoutée à la pension de la CNPS peut leur permettre de vivre décemment le jour où la vieillesse les aura rendus impropres à tout travail. Même en cas de décès, les indemnités versées par la CNPS sont insignifiantes. Les assurances en cas de décès peuvent donc leur être vendues.

- LES NON SALARIES DES VILLES.

Il s'agit des commerçants, artisans et membres des professions libérales. Ceux-ci doivent constituer un marché cible pour les assureurs dans la mesure où ils n'ont en général aucune couverture et disposent de sommes relativement importantes. Les compagnies doivent aller à protéger leur famille et leurs biens par l'assurance. Les assurances en cas de décès peuvent répondre au mieux à leurs besoins.

- LES PAYSANS

C'est la couche sociale que les assureurs ont vraiment oubliée. Le paysan a souvent une activité artisanale qui lui procure un petit revenu lui permettant de subvenir aux besoins de sa famille, et s'inquiète aussi de l'avenir de ses enfants. Une temporaire décès ou une rente éducation lui conviendraient mieux.

Nos assureurs doivent aussi s'adresser aux associations de tontine. Ils peuvent proposer, à ces associations, des contrats groupe décès-invalidité qui prendront en compte les règles régissant chaque association.

.../...

Toutes ces actions ne peuvent pas se concrétiser sans l'intervention de l'Etat.

B) INTERVENTION DE L'ETAT

Plus que dans toute autre activité économique, l'Etat est un partenaire à part entière dans le domaine de l'assurance en tant que contrôleur, mais aussi en tant que responsable de la politique financière et dans son rôle consistant à encourager les initiatives porteuses de progrès.

1) L'ETAT EN TANT QUE CONTROLEUR :

Au delà du contrôle régulier de la gestion des compagnies et des visas accordés aux produits nouveaux, nos Etats ne doivent avoir maintenant le souci que de n'agréer que de véritables sociétés de droit national.

Nos compagnies actuelles dépendent techniquement de l'extérieur malgré leur africanisation. Les entreprises sont devenues de droit national mais les influences en capital ou par le biais de la réassurance sont demeurées prépondérantes, C'est pourquoi, à notre avis, les tentatives d'adaptation des produits aux besoins de la clientèle reste timide. En réalité la plupart de nos sociétés semblent se complaire dans leur situation actuelle.

Il faut donc une africanisation complète de nos entreprises. Ainsi elles seront davantage à l'écoute des aspirations de nos peuples et favoriseront l'élaboration d'un tarif purement africain.

2) L'ETAT EN TANT RESPONSABLE DE LA POLITIQUE FINANCIERE.

Les Etats dans lesquels les activités économiques sont florescentes doivent favoriser la création d'un marché financier. Les assureurs pourraient ainsi intervenir sur ce marché et y placer leurs capitaux à des taux beaucoup plus rémunérateurs.

.../...

A notre connaissance, seule la côte d'Ivoire possède une bourse des valeurs parmi les pays membres de la CICA. Dans ce pays les rendements financiers sont stables, de l'ordre de 8 à 9 % l'an suivants les marchés (1).

3) L'ETAT DANS SON ROLE CONSISTANT A ENCOURAGER LES INITIATIVES
PORTEUSES DE PROGRES

Conscient de la place que l'assurance doit occuper dans la vie économique et sociale, l'Etat doit inciter les assurables à la souscription des contrats. Il pourrait par exemple, accorder des avantages fiscaux aux souscripteurs :

(i) - En renonçant à la taxe sur les produits vie. Ce qui réduirait quand même le prix de l'assurance.

(ii) - En diminuant d'un certain montant l'impôt à la charge du contractant. En France par exemple, il est dit : "Pour les contrats ou avenants d'augmentation souscrits depuis le 1er janvier 1967, et si les contrats ou avenants ont une durée d'au moins 10 ans et comportent la garantie d'un capital en cas de vie ou d'une rente viagère, avec jouissance différée d'au moins 10 ans, le contractant peut déduire de son revenu imposable 1 500 FF majorés de 600 FF par enfant à charge.

Si le montant dépasse la limite ainsi prévue, l'excédent n'est déductible que pour moitié. Toutefois, aucune déduction ne peut être opérée pour la fraction des primes excédent 5 000 FF. (2)

Une telle mesure en Afrique pourrait amener un grand nombre de commerçants à souscrire les contrats vie. Nous estimons que, par ces mesures, l'assurance - vie pourra retrouver la place qui est sienne. Mais pour atteindre cet objectif, il faut surtout que les assureurs mettent sur pied une politique adéquate de vente.

(1) Extrait de l'exposé de M. KOUROUMA, Directeur Général de la CICA-RE à la 12ème Assemblée générale de la FANAF du 15 au 18/02/1988 à Lomé.

(2) Extrait de "Assurance - vie" de Bertrand (Marc).

CHAPITRE II : POLITIQUE ADEQUATE DE VENTE

L'assurance ne s'achète pas, mais elle se vend. Cela suppose que le public n'achètera pas suffisamment de lui-même à l'assureur à moins que celui-ci ne fasse l'effort nécessaire pour stimuler l'intérêt de son produit.

Nous nous attacherons donc à montrer comment nos sociétés - vie pourraient parvenir à une meilleure vente.

A/ COMMUNICATION

=====

L'objectif principal d'une entreprise comme une société vie, est de vendre ses produits. Pour y parvenir, il faut qu'elle soit d'abord connue. Ceci va lui demander dans un premier temps, après sa création, de faire savoir au marché qu'elle existe. Il s'agira, pour elle, d'expliquer ce qu'elle fait et offre comme biens ou services, et à quoi servent ces biens ou ces services. Le moyen le plus approprié pour le faire, semble à ce jour la communication.

En vue de la promotion des assurances sur la vie, il est donc nécessaire que les relations de confiance s'établissent entre les sociétés vie et le public. Ce qui suppose la mise en place d'une campagne permanente d'information et de vulgarisation, en prenant comme support les médias.

- JOURNAUX ET REVUES :

Dans beaucoup de nos pays, il existe plusieurs parutions que les assureurs peuvent utiliser comme supports publicitaires. En Côte d'Ivoire par exemple, le magazine de la télévision "Télé - Miroir" est lu par plusieurs familles. Il serait intéressant que les compagnies fassent insérer quelques lignes publicitaires dans de telles revues. Les journaux sportifs seraient bien indiqués pour faire connaître l'assurance.

aussi

.../...

- RADIO ET TELEVISION

Hormis les messages et spots publicitaires, les assureurs pourraient, avec le concours de la direction des assurances, demander que des émissions périodiques soient consacrées à l'assurance aussi bien à la radio qu'à la télévision. Ainsi le public saisisrait mieux le rôle des assurances.

- La communication peut s'établir également avec les clients dans les compagnies par des affiches explicatives dans les locaux. Le comité des assurances peut aussi initier l'édition des brochures explicatives des produits vie. Elles pourraient être remise gratuitement à tous les clients.

Tous les efforts de communication coûtent certainement chers aux assureurs. Mais ils peuvent unir leurs efforts afin que les coûts soient amoindrés. Après quoi, il passeront à la distribution de leurs produits.

B/ RESEAU DE DISTRIBUTION ETENDU
=====

Il est bien rare qu'un chef de famille vienne de lui-même s'assurer au siège de la société, particulièrement en branche vie, ou écrive pour demander à souscrire, après avoir lu une annonce ou un article de presse. D'où l'importance que requiert la mise en place d'un réseau de distribution. En assurance - vie, la distribution des produits se fait généralement par l'intermédiaire des agents généraux et des démarcheurs (ou producteurs salariés).

1) - AGENTS GENERAUX

Les sociétés font appel, pour l'essentiel de leur production, aux réseaux des agents généraux. Ils sont les principaux représentants de la compagnie vis à vis du public. En réalité, ils constituent la vraie façade de l'assurance pour un grand nombre de personnes.

Il est donc important que l'agent entretienne de bonnes relations avec ses clients. Ce qui, malheureusement, ne semble pas être le cas jusqu'à ce jour dans la mesure où de mauvais accueils sont souvent réservés

.../...

à la clientèle dans certaines agences. Pour parvenir à une meilleure vente, les sociétés devraient exiger de leurs agents du sérieux et de la disponibilité au travail. Cela suppose un contrôle permanent par l'assureur de ses agences.

Il est à remarquer aussi que, dans beaucoup de nos pays, les souscriptions ne sont limitées qu'à la capitale. Les compagnies pourraient songer à étendre leurs points de vente aux villes importantes de l'intérieur du pays, en y implantant des agences. L'action de promotion de l'assurance - vie ne doit pas donc se limiter uniquement à la capitale.

Mais les affaires nouvelles ne viennent pas d'elles-mêmes. Il faut aller les chercher à domicile. Ceux qui se chargent de ce travail sont les démarcheurs (ou agents producteurs).

2) - DEMARCHEURS (OU AGENTS PRODUCTEURS)

Ils constituent en fait le dernier maillon entre le climat et la compagnie. La méthode de travail de démarcheur consiste en général à frapper à toutes les portes d'un immeuble. Elle demande beaucoup de courage et de ténacité. Un démarcheur doit avoir une tenue correcte, un visage souriant et surtout savoir exposer le contrat avec clarté.

Malheureusement, ces qualités manquent en général à nos démarcheurs. Les sociétés et leurs agents devraient recruter des vendeurs possédant les qualités morales que nécessite le métier, et surtout quelques connaissances techniques qui leur font souvent défaut.

C'est à ce prix que les assureurs pourraient parvenir à vulgariser les assurances sur la vie./.

CONCLUSION GENERALE

Personne ne saurait ignorer, aujourd'hui, le rôle primordial que joue l'assurance - vie dans la vie économique et sociale des sociétés modernes. Mais il se trouve qu'en Afrique, ce rôle n'est pas suffisamment rempli. En fait, des obstacles se dressent devant l'évolution de cette branche. Pourtant, nos valeurs traditionnelles (par exemple la solidarité africaine) s'effritent dans les centres urbains et nos pays ont besoin de capitaux pour réaliser leurs nombreux projets. Ce sont autant de problèmes posés à l'Afrique.

C'est pourquoi nous jugeons nécessaire la recherche d'une stratégie qui puisse donner à l'assurance - vie la place qui est la sienne sur notre continent. Cela demande des efforts de la part, bien sûr des compagnies mais aussi de l'Etat.

En effet, nous pensons que l'assureur africain doit proposer à son public des produits bien étudiés, prenant en compte les réalités économiques et sociales de celui-ci. Mais il devra aussi provoquer l'intérêt de son produit par des campagnes publicitaires et étendre sa vente au-delà des limites de la capitale. Les populations de l'intérieur ont également des besoins de sécurité

Par ailleurs, l'Etat, au-delà du contrôle régulier qu'il fait dans les sociétés, doit aider ces dernières à développer cette branche. Il pourrait accorder les avantages fiscaux par exemple aux assurés comme cela fait ailleurs.

Nous croyons que, par ces efforts, nos pays arriveront à se doter de véritables marchés d'assurance - vie.

.../...

Au demeurant, nous ne prétendons pas avoir identifié et solutionné tous les problèmes auxquels ce secteur est confronté. Nous voulons simplement, par ce travail, contribuer à l'éveil de tous les participants sur la timide pénétration de l'assurance - vie dans nos foyers, en vue d'une prise de conscience et d'un engagement pour sa vulgarisation.

Nous prions les professionnels de pardonner les lacunes que ne manquera pas de comter ce texte.

.../...

ANNEXE 1

CHIFFRE D'AFFAIRES / ASSURANCES TOUTES BRANCHES					
PAYS	MONTANT EN MILLIONS DE F		RATIO	MONTANT EN MILLIONS DE F	TAUX DE CROISSANCE EN 1986
	(1) 1982	(2) 1985	(2) (1)	(3) 1986	
CAMEROUN *	1 133 40	41 329 4 063	36 102	4 123	+ 1,5 %
RCA *	228 8	1 779 10	8 1,3		
CONGO *	535 29	1 523 155	16 5	178	+ 14,8 %
COTE D'IVOIRE *	2 124 111	46 822 3 299	22 30	50 380 3 778	+ 7,6 % + 14,5 %
BENIN *	228 14	2 668 120	12 9	2 454 103	- 8 % - 14 %
GABON *	376 19	24 026 113	64 6	26 497 138	+ 10,3 % + 22 %
BURKINA FASO *	164 27	2 931 135	18 5	3 486 151	+ 18,9 % + 11,9 %
NIGER *	142 7	3 885 28	27 6	4 260 129	+ 9,7 % + 3,6 %
HALI		2 875			
TOGO *		3 627 141		1 473 222	+ 23,3 % + 57 %
TCHAD *	228 3	718	3	648	+ 18 %
SENEGAL *	1 423 114	15 523 2 123	11 19	16 331 2 581	+ 5,2 % + 21,6 %

* dont la Vie

Table de mortalité P.M. 1960-1964 MKH

Lx = nombre de vivants à l'âge x.
dx = nombre de décès entre l'âge x et l'âge x + 1.

x	Lx	dx	x	Lx	dx
1	1 000 000	24 280	54	835 348	10 512
2	975 720	2 220	55	824 836	11 310
3	973 500	1 100	56	813 526	12 158
4	972 400	750	57	801 368	13 054
5	971 650	610	58	788 314	14 000
6	971 040	520	59	774 314	14 992
7	970 510	470	60	759 322	16 029
8	970 040	440	61	743 293	17 110
9	969 600	410	62	726 183	18 227
10	969 190	390	63	707 956	19 377
11	968 800	379	64	688 579	20 552
12	968 420	399	65	668 027	21 741
13	968 051	430	66	646 286	22 934
14	967 681	470	67	623 352	24 119
15	967 221	510	68	599 233	25 288
16	966 711	649	69	573 955	26 393
17	966 062	893	70	547 562	27 446
18	965 262	970	71	520 116	28 412
19	964 292	1 110	72	491 704	29 269
20	963 182	1 221	73	462 435	29 989
21	961 961	1 299	74	432 216	30 557
22	960 662	1 370	75	401 899	30 914
23	959 292	1 428	76	370 985	31 067
24	957 872	1 470	77	339 918	30 960
25	956 402	1 490	78	308 938	30 633
26	954 912	1 500	79	278 305	30 013
27	953 392	1 560	80	248 292	29 110
28	951 832	1 580	81	219 182	27 923
29	950 242	1 630	82	191 259	26 464
30	948 631	1 646	83	164 795	24 752
31	946 990	1 729	84	140 043	22 820
32	945 261	1 853	85	117 223	20 710
33	943 468	1 939	86	96 223	18 473
34	941 619	2 136	87	78 040	16 171
35	939 723	2 297	88	61 869	13 867
36	936 986	2 662	89	48 002	11 628
37	934 515	2 868	90	36 374	9 513
38	931 853	3 093	91	26 861	7 576
39	928 985	3 336	92	19 285	5 859
40	925 892	3 601	93	13 426	4 399
41	922 556	3 883	94	9 037	3 174
42	918 955	4 199	95	5 863	2 209
43	915 067	4 536	96	3 654	1 475
44	910 868	4 901	97	2 179	941
45	906 332	5 295	98	1 238	570
46	896 136	5 720	99	668	328
47	890 416	6 182	100	340	177
48	884 234	6 677	101	163	90
49	877 657	7 210	102	73	43
50	870 347	7 783	103	30	19
51	862 564	8 298	104	11	7
			105	4	3

ANNEXE 2

Table de mortalité P.F. 1960-1964 MKH

Lx = nombre de vivants à l'âge x.
dx = nombre de décès entre l'âge x et l'âge x + 1.

x	Lx	dx	x	Lx	dx
1	1 000 000	18 490	54	909 956	5 353
2	981 510	1 990	55	904 603	5 847
3	979 520	909	56	898 756	6 389
4	978 611	610	57	892 367	6 983
5	978 001	480	58	885 384	7 632
6	977 521	400	59	877 752	8 340
7	977 121	340	60	869 412	9 110
8	976 781	300	61	860 302	9 919
9	976 210	271	62	850 353	10 856
10	975 961	249	63	839 497	11 838
11	975 961	241	64	827 659	12 896
12	975 490	240	65	814 763	14 031
13	975 231	249	66	800 732	15 245
14	974 961	270	67	785 487	16 538
15	974 651	310	68	768 949	17 906
16	974 291	360	69	751 043	19 347
17	973 881	410	70	731 696	20 853
18	973 410	471	71	710 843	22 414
19	972 890	520	72	688 429	24 018
20	972 300	570	73	664 411	25 647
21	971 720	600	74	638 764	27 281
22	971 101	619	75	611 483	28 891
23	970 451	650	76	582 592	30 419
24	969 770	681	77	552 143	31 915
25	969 052	718	78	520 228	33 251
26	968 295	757	79	486 977	34 407
27	967 496	799	80	452 570	35 339
28	966 653	843	81	417 231	35 992
29	965 761	892	82	381 239	36 318
30	964 830	941	83	344 921	36 268
31	963 825	995	84	308 653	35 805
32	962 786	1 039	85	272 848	34 897
33	961 698	1 088	86	237 951	33 533
34	960 555	1 143	87	204 418	31 717
35	959 350	1 205	88	172 701	29 478
36	958 079	1 271	89	143 223	26 869
37	956 733	1 346	90	116 354	23 965
38	955 303	1 430	91	92 389	20 870
39	953 783	1 520	92	71 519	17 695
40	952 159	1 624	93	53 824	14 566
41	950 424	1 735	94	39 238	11 604
42	948 563	1 861	95	27 654	8 911
43	946 564	2 152	96	18 743	6 573
44	944 412	2 321	97	12 170	4 636
45	942 091	2 509	98	7 534	3 110
46	939 582	2 715	99	4 424	1 974
47	936 867	2 944	100	2 450	1 179
48	933 923	3 196	101	1 271	658
49	930 727	3 474	102	613	340
50	923 472	3 781	103	273	162
51	927 253	4 120	104	111	70
			105	41	28

ANNEXE 2

TABLE P F 60-64 TAUX J.50 POUR CENT

AGE	FX	FX	FX
0	1000000.0000	26542649.5946	624047391.4509
1	948318.6406	25542649.5946	597543743.6563
2	914392.4612	24592649.5946	571962204.2616
3	882451.0531	23679918.3528	54679918.3528
4	852271.3701	22797247.2907	522427247.2907
5	821046.4520	21945015.9296	500040537.8531
6	794488.5631	21121969.4775	479445521.9255
7	767741.0366	20327020.9145	459823332.4480
8	741530.9558	19559039.8770	437446671.5335
9	716275.5124	18817788.9221	417937331.6556
10	691877.1143	18101513.4097	399119342.7335
11	668115.2318	17409836.2954	381017820.3238
12	645356.3718	16741321.0638	364608193.0285
13	623506.7515	16095724.6917	348646471.9649
14	602313.1520	15472107.9403	3330771107.2732
15	581760.6583	14869844.7662	315258909.3329
16	561879.3796	14288124.7490	300479624.5467
17	542650.1730	13726245.3705	286144059.7987
18	524066.1168	13183595.1966	2722414654.4243
19	506054.2498	12659549.0797	2587218059.2277
20	488654.8608	12154494.8101	246571510.1480
21	471838.9577	11668159.9493	234418015.3379
22	455592.6467	11199500.9916	222253175.3866
23	439891.4964	10737408.1450	210522766.0550
24	424717.6897	10297516.8486	200822766.0550
25	395475.4724	9872749.1588	180654450.0446
26	382172.7444	9466872.2501	171148702.3220
27	368927.3131	9066499.4858	162122830.0719
28	356122.5869	8684499.8858	153443130.5081
29	343777.4136	8315772.1726	145122764.8377
30	331822.7152	7959649.5858	137162764.8377
31	320212.7152	7624127.2341	129544603.7781
32	309034.6650	7306914.5179	122222676.2051
33	298229.3240	6954879.4873	115228762.0251
34	287782.8022	6556659.5499	1086643682.1512
35	277682.6393	6068867.7477	102227231.6013

TABLE P F 60-64 TAUX J.50 POUR CENT

AGE	DX	DX	DX
37	267915.4825	5791185.1084	96218393.8536
38	258664.9351	55247249.6259	90277378.7452
39	249130.8029	5266800.9908	84033909.1193
40	240444.1487	5015470.1879	78619108.1269
41	231933.2710	4774941.0582	72625937.9466
42	223651.3320	4543047.7082	69846856.9014
43	215632.8595	4319566.4561	65365008.1333
44	207867.2669	4103743.5760	60944440.1205
45	200344.3569	3895896.3097	56844440.1205
46	193053.9081	3693551.9228	52944440.1205
47	185986.5562	3492404.0487	49251004.8560
48	179131.4503	330511.5105	45766902.8133
49	172482.5535	313279.0543	42471991.1928
50	166027.7227	2964896.5004	39339612.2485
51	159739.2057	2798864.7221	36369715.2477
52	153668.0697	2639109.5164	33570847.0254
53	147745.9639	2485441.4467	30931737.5802
54	141994.6856	2337695.4828	28446296.0424
55	136376.2628	2195710.7972	26108000.5797
56	130912.8300	2059034.5344	23912296.4105
57	125524.8753	1928421.7015	21853333.2461
58	120390.3681	1802853.0282	19925133.3446
59	115316.4303	1682444.7601	18122296.4105
60	110358.2087	1567124.3298	16429853.7584
61	105509.0215	1456770.1211	14872725.4629
62	100762.1814	1351261.0996	13415955.3055
63	96111.8887	1250498.9182	12046944.2058
64	91552.2570	1154307.0296	10814195.2876
65	87084.0233	1062654.7722	9859806.2581
66	82804.6988	975756.7892	8950073.4455
67	78527.4230	893072.2306	8121216.7363
68	74123.1101	814704.4274	73620144.1459
69	69948.8642	740541.4973	6672857.9011
70	65642.4823	670652.8131	6022225.1240
71	61602.9002	604790.3509	5457434.7771
72	57830.1038	542987.4506	4954447.3264
73	53925.1397	485337.3409	

B I B L I O G R A P H I E

I - OUVRAGES :

- Bertrand (Marc) ; "Assurance - vie" ARGUS
- Corneau (G) et Duval (H) ; "Assurance - vie populaire"
- Léon de Riedmatten ; "Etude explicative du contrat d'assurance : sur la vie et de la législation en vigueur"

II - REVUES ET JOURNAUX :

A - REVUES :

- Revue I, I, A, janvier 1976 N° 2 ; "Assurance - vie en Afrique"
- Revue I, I, A, janvier 1980 N° 9 ; "La coopération en matière d'assurance"

B - LES JOURNAUX :

- Stratégies Economiques N° 5, juillet - Août - Septembre 1987
(Trimestriel trimestriel des informations économiques et commerciales)
"L'assurance : un secteur et d'utilité sociale".

III - DOCUMENTS DIVERS :

A - CONFERENCE :

- AHMADOU KOURQUINA ; "Assurance face à la crise"
XII^{ème} Assemblée Générale de la FANAF du 15 au 18 février 1988 à
Lomé - TOGO.

B - MEMOIRES :

- Bleu (Victor) ; "Influences des paramètres socio-économiques sur
le développement de l'assurance - vie". I, I, A, juin 1984.

.../...