

CYCLE SUPERIEUR 8^e PROMOTION
1986 - 1988

**L'ASSURANCE SUR LA VIE ET LE
FINANCEMENT DE L'ECONOMIE DANS LES
PAYS DE LA C.I.C.A.**

(Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances)

Mémoire de fin d'Etudes en vue de l'obtention du Diplôme
d'Etudes Supérieures d'Assurances
(D. E. S. A.)

PRESENTE PAR:

François-Xavier Omvane Nkouélé

SOUS LA DIRECTION DE:

MM Ferdinand MENG
Ernest MEVOA
Courtier d'Assurances

D E D I C A C E

Je dédie ce travail à tous mes parents et plus particulièrement à :

- Mon père feu NKOUELE MVE Eugène Ferdinand arraché à l'affection des siens en Février 1974 ;

- M. et Mme MVE Jacqueline pour tous les efforts et les sacrifices consentis tout au long de ma scolarité en vue de mon épanouissement. Qu'ils veuillent bien trouver en ce modeste travail l'expression de ma très profonde reconnaissance ;

- Mes frères : BIYOGUE NKOUELE Pierre-Célestin

EBANE NKOUELE Léopold Simon

MEYE NKOUELE Cyriaque

Pour leur soutien et leur constante disponibilité pendant ma vie estudiantine ;

- Mon fils NKOUELE Yvan-Collins pour tout l'amour que je porte pour lui ;

- A mes regrettés frère et soeur Jean Fabien MBENG NKOUELE et NZE NKOUELE Bertille dont le souvenir me reste encore très vivant ;

- Mes amis NDONG ONDO Jean Frédéric, MBA Saint-Yves, NDOUTOUM Jean, MBENG MENDOU Jean Pierre pour l'aide précieuse qu'ils m'ont toujours apportée.

R E M E R C I E M E N T S

Je remercie très sincèrement M. MENG Ferdinand, ancien Chef du Département vie aux Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun (AMACAM) à Yaoundé pour sa collaboration, son soutien et son entière disponibilité au cours de nos rencontres. Par ses judicieux conseils il m'aura notamment aidé à peaufiner une partie de ce travail.

De même, je remercie M. MEVOA ANGONI Ernest, Courtier d'assurances à Yaoundé pour le précieux concours qu'il m'a apporté dans la confection de ce travail.

Je remercie également tout le personnel en service à l'Institut International des Assurances de Yaoundé (I.I.A.) ainsi que les professeurs tant missionnaires que vacataires et mes camarades de la huitième promotion 1986-1988 pour l'esprit d'amitié et de fraternité qu'ensemble nous avons cultivé durant notre séjour à Yaoundé.

Enfin j'exprime toute ma gratitude à Mlle OKALA Edwige, Secrétaire au Consulat Général de la République Gabonaise au Cameroun pour avoir bien accepté la dactylographie de ce travail.

A V A N T - P R O P O S

Pour ce travail de fin de cycle à l'Institut International des Assurances (I.I.A.) de Yaoundé, divers thèmes ont retenu notre attention. Pour la plupart, il s'agit des sujets d'Assurance des Risques Divers, auxquels il faut ajouter des sujets d'Assurances de Responsabilité Civile et des sujets d'Assurances de Personnes. Dans un premier temps, nous avons longuement hésité entre plusieurs thèmes. En fin de compte, nous avons opté pour un sujet d'assurance sur la vie pour deux raisons fondamentales.

D'une part, malgré toutes les difficultés liées à son développement effectif, l'assurance sur la vie constitue actuellement une branche d'assurance en plein essor dans nos jeunes compagnies de la C.I.C.A.

D'autre part, nous tenons à examiner son importance et sa part exacte dans le financement des économies de nos jeunes pays membres de la C.I.C.A., l'Assurance en général et la branche vie en particulier étant un investisseur institutionnel apprécié tant sur le plan qualitatif que sur le plan quantitatif.

TABLE DES MATIERES :

- Dédicace
- Remerciements
- Abréviations utilisées
- Avant-Propos

INTRODUCTION GENERALE :

Première Partie : L'Assurance vie en Général

Chapitre I : Les Bases Techniques et Juridiques de l'Assurance vie

Section I : La Prime et la Provision Mathématique du contrat d'Assurance vie

A - La Décomposition et le calcul de la prime

1 - La Décomposition de la prime

2 - Le calcul de la prime

B - La Provision mathématique du contrat

1 - La constitution

2 - Les droits de l'Assuré sur la provision mathématique

Section II : Les Aspects Juridiques du Contrat d'assurance vie

A - Les Généralités

B - Les différents intervenants

Chapitre II : Les mécanismes de capitalisation et les fonctions de l'Assurance vie

Section I : Les mécanismes de capitalisation

A - Le principe de la capitalisation

B - La technique de capitalisation

Section II : Les fonctions essentielles de l'Assurance vie

A - La fonction d'éducateur

B - La fonction économique

.../...

Deuxième Partie : L'Assurance vie et le Financement de l'économie dans les pays de la C.I.C.A.

Chapitre I : Examen de la situation actuelle des opérations sur la vie dans la C.I.C.A.

Section I : Les mentalités

A - La solidarité classique

B - L'Auto-assurance

Section II : L'environnement économique et réglementaire

A - L'environnement économique

B - L'environnement réglementaire

Chapitre II : L'Assurance vie dans le financement des économies des pays de la C.I.C.A.

Section I : Le financement économique

Section II : L'existence des besoins en assurance vie :
La croissance économique

Section III : La nécessité de définir de nouvelles politiques nationales d'assurance-vie

A - les stratégies de diffusion

B - L'adaptation de l'offre à la demande

CONCLUSION GENERALE

APERCU BIBLIOGRAPHIQUE

I N T R O D U C T I O N

Le souci du lendemain et le dessein de l'avenir sont le propre de l'homme. Ils sous-tendent le besoin de sécurité que ressent plus ou moins chaque individu.

Ainsi, jusqu'au XVIII^e siècle, la structure familiale des sociétés agricoles et artisanales se définit à travers la famille agnatique traditionnelle. Groupe social étendu, elle est placée sous l'autorité du chef de famille, le "Paterfamilias". Il dirige l'exploitation et toute la vie économique et sociale du groupe. A l'intérieur, la solidarité familiale étroite et spontanée assure la sécurité des individus. Sous l'influence des facteurs démographiques, la vieille famille agnatique commence à céder la place à la famille conjugale moderne. Au même moment, les tontines connaissent un grand essor. Créées en effet à l'initiative d'un banquier Napolitain LORENZO TONTI, elles groupaient des adhérents dont les cotisations étaient capitalisées. Au terme de la durée prévue (15 ans), le produit des placements était réparti entre les seuls survivants. Cette capitalisation des cotisations ouvrit la voie à l'assurance vie naguère réprouvée par des conceptions religieuses. En effet, pour le clergé, "Gagner de l'argent" sur la vie ou la mort d'un homme apparaissait immoral.

Tout compte fait, en 1787, la Compagnie Royale d'Assurances de Labarthe fût autorisée par Edit Royal à pratiquer l'assurance sur la vie. Elle fut suivie en 1830 par la Compagnie Royale d'Assurances Maritimes. Dès ce moment les Sociétés d'Assurances sur la vie se multiplièrent, permettant aux chefs de famille prévoyantes de se prémunir contre les coups du sort.

Qu'est-ce donc que l'Assurance Vie ?

Du point de vue technique, c'est une opération d'assurance comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine. Sur le plan juridique, c'est un contrat par lequel, en échange d'une prime, l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au bénéficiaire par lui désigné un capital ou une rente en cas de mort de la personne assurée ou de sa survie à une époque déterminée.

L'assurance vie constitue donc une double opération : une opération d'assurance et une opération d'épargne.

A travers l'opération d'assurance, le souscripteur entend préserver sa famille, son exploitation ou un quelconque bénéficiaire des conséquences financières liées à sa disparition.

Dans le cadre de l'opération d'épargne, le souscripteur veut constituer un capital en prévision de sa retraite ou en vue de doter ses enfants. Dans la mesure où il s'agit d'un acte individuel, le paiement des primes n'est pas obligatoire, l'épargne étant facultative et personnelle. Cet acte peut se modifier à chaque instant si les raisons qui ont motivé l'intérêt ont pu disparaître chez l'assuré.

Pour nos jeunes compagnies d'assurances, les formules d'assurance vie les plus courantes sont :

- I- Les Assurances en cas de décès
- II- Les Assurances en cas de vie
- III- Les Assurances mixtes.

I- LES ASSURANCES EN CAS DE DECES

A- L'ASSURANCE VIE ENTIERE

C'est un contrat par lequel l'assureur garantit au décès de l'assuré, quelle que soit l'époque de sa survenance, le paiement au bénéficiaire désigné du capital fixé au contrat. Elle peut avoir plusieurs formes dont les principales sont :

1- L'ASSURANCE VIE ENTIERE A PRIME VIAGERE

Cette forme offre une garantie vie plus importante que tous les autres types de contrats vie. C'est donc la moins coûteuse pour la protection des assurés ayant des personnes à charge. La prime est payable tant que l'assuré est en vie et même au delà de l'âge de la retraite. C'est pratiquement une assurance temporaire à capital constant mais à durée illimitée.

Ce type d'assurance convient pour des jeunes qui souhaitent disposer d'une protection importante en faveur des personnes à charge, mais qui n'ont pas nécessairement besoin de constituer un capital pour leurs vieux jours.

2- L'ASSURANCE VIE ENTIERE A PRIME LIMITEE

Elle a la même forme que la Vie Entière à primes viagères, avec la seule différence que les primes sont payables pendant une période limitée (à l'âge de la retraite par exemple).

B- L'ASSURANCE TEMPORAIRE

C'est la plus ancienne forme d'assurance vie. C'est un contrat qui garantit le paiement du capital prévu au contrat si le décès survient avant la date déterminée. Cette formule n'est point une épargne,

.../...

car si l'assuré est toujours vivant à l'échéance, l'assureur est dégagé de toute obligation. Elle constitue en revanche une garantie de sécurité pour le cas du décès prématuré de l'assuré alors que ses enfants n'ont pas encore terminé leurs études ; ou encore permet au bénéficiaire désigné d'avoir un capital au décès de l'assuré, susceptible d'aider celui-ci.

L'Assurance Temporaire peut aussi avoir plusieurs types dont :

1- L'ASSURANCE TEMPORAIRE CONVERTIBLE

Elle donne à l'assuré l'option de convertir sa police en une assurance ordinaire Vie Entière ou une assurance mixte dans un délai déterminé.

Cette formule convient particulièrement à un jeune homme aux revenus limités qui souhaite une couverture vie appréciable pour une prime modérée au départ, mais qui prévoit également de pouvoir payer une prime plus importante à une date ultérieure.

2- L'ASSURANCE TEMPORAIRE A CAPITAL DECROISSANT

C'est une assurance temporaire dont le capital décroît à intervalles réguliers (annuellement, semestriellement, trimestriellement, mensuellement). Ce type d'assurance convient pour couvrir les dettes et hypothèques. Les primes sont payées pendant une période plus courte que la durée du contrat et ce, pour éviter des réserves mathématiques négatives.

II- LES ASSURANCES EN CAS DE VIE

A- L'ASSURANCE DE CAPITAL DIFFERE

C'est une assurance qui garantit le paiement d'un capital déterminé si l'assuré est en vie à l'échéance du contrat. Cette échéance étant soit une date déterminée, soit un âge atteint par l'assuré, soit un nombre d'années après la souscription du contrat. Cette formule permet à l'assuré d'augmenter son revenu à l'âge de la retraite. Toutefois, s'il décède avant l'échéance, les primes restent acquises à l'assureur.

On y trouve les combinaisons suivantes :

1- LE CAPITAL DIFFERE SANS CONTRE ASSURANCE

Elle garantit le paiement du capital assuré uniquement en cas de vie de l'assuré à l'échéance du contrat. En cas de décès, aucune prestation n'est due.

2- LE CAPITAL DIFFERE AVEC CONTRE ASSURANCE

C'est le même type d'assurance que la précédente mais qui prévoit en plus le remboursement des primes payées aux héritiers ou ayants-droits si l'assuré vient à décéder pendant la durée du contrat.

B- L'ASSURANCE DE RENTE

Cette formule garantit le paiement périodique des montants appelés arrérages. Ces arrérages sont payables selon le voeu de l'assuré, par périodes annuelles, semestrielles, trimestrielles ou mensuelles.

On distingue deux sortes de rentes :

1- LES RENTES DIFFERES

Elles garantissent normalement le paiement d'une rente viagère (c'est-à-dire pendant toute la vie de l'assuré) à partir de la fin de la période de différé.

comme dans l'assurance de capital différé les rentes différées peuvent être aussi conclues avec contre assurance (c'est-à-dire avec remboursement des primes payées aux héritiers ou ayant-droits de l'assuré en cas de décès prématuré pendant la durée du différé).

Elles sont souscrites normalement à primes annuelles. Elles sont payables pendant toute la durée du différé, mais au plus tard jusqu'au décès de l'assuré.

2- LES RENTES VIAGERES IMMEDIATES

Cette forme d'assurance est souscrite nécessairement à prime unique et prévoit le paiement d'une rente viagère immédiate. Elle est destinée aux personnes qui désirent avoir un revenu régulier et sûr jusqu'à la mort.

III- LES ASSURANCES MIXTES

Dans ce type d'assurance, la formule la plus courante est l'assurance Mixte Ordinaire. Celle-ci garantit le paiement d'un capital soit au décès de l'assuré, si ce décès survient avant une certaine date (Temporaire Décès), soit en cas de vie à l'échéance (capital différé). Elle porte sur deux risques contradictoires dont un seul se réalisera. Cette combinaison est la plus pratiquée, car les assurés ont l'impression d'être toujours gagnants.

En ce qui concerne l'exploitation de l'Assurance Vie, on distingue trois branches essentielles :

1- LA BRANCHE COLLECTIVE : Il s'agit d'une assurance de groupe à contrats collectifs souscrite par des chefs d'entreprise, des syndicats professionnels, des groupements d'intérêt économique au profit des différents membres de ces entités. Pour l'Assureur, elles présentent le double avantage de ne pas comporter une antisélection des risques comme dans l'assurance individuelle (où ceux qui se sentent de santé plus vulnérable souscrivent de préférence une assurance en cas de décès) et de réaliser une compensation collective à l'intérieur même du groupe.

2- LA GRANDE BRANCHE : C'est une assurance à contrats individuels correspondant à une recherche de sécurité personnelle du souscripteur. Par rapport à la branche collective, son avantage est qu'il y a adaptation au cas individuel et la garantie est une garantie sur mesure.

La Branche Collective et la Grande Branche sont des branches d'assurance les plus répandues dans nos pays membres de la CICA avec la suppression en France depuis 1981 de la Branche Populaire. C'était une branche constituée par un ensemble de contrats d'Assurance vie adaptés aux possibilités d'une clientèle aux moyens modestes.

Nous pouvons donc retenir que les Assurances en cas de vie et les Assurances en cas de décès constituent les deux principaux centres d'intérêt des Assurances sur la vie. A l'intérieur de ces deux centres d'intérêt, la souscription des contrats se réduit essentiellement à certaines formules d'assurance actuellement dans la CICA.

Au regard de cette situation, nous nous proposons dans le cadre de ce travail de cerner les bases techniques et juridiques de l'assurance vie et les mécanismes de la capitalisation. Dans un deuxième temps, nous essayerons de déterminer la part exacte de la branche vie dans le financement des Economies des pays de la CICA avec les suggestions que suscite la pratique de ces opérations d'assurance.

PREMIERE PARTIE

L ' A S S U R A N C E V I E E N G E N E R A L

Pour le grand public et particulièrement les profanes de l'assurance, celle-ci apparaît de manière générale comme étant une "opération souscrite à fonds perdus". Cette idée largement répandue suscite des réticences, des hésitations de la part des assurables et ne manque pas de ternir l'image de cette noble profession. Pour la plupart des assurables en effet, les assureurs constituent essentiellement un cercle de "faiseurs de primes". C'est là une considération qui aggrave péniblement la situation déjà peu stable de l'assurance sur la vie dans l'ensemble du marché de la CICA. L'on constate même que peu nombreux sont les assurés qui spontanément souscrivent des contrats vie, contrairement à la branche I. A. R. D.

Pourtant, en sa qualité de pourvoyeur de sécurité et d'intermédiaire financier, l'assurance en général et la branche vie plus particulièrement devrait plutôt conduire les gens à une réflexion permanente sur leur existence. C'est objectif atteint, l'on comprendra aisément le bien fondé des opérations d'assurance sur la vie.

CHAPITRE I

LES BASES TECHNIQUES ET JURIDIQUES DE L'ASSURANCE VIE

SECTION I : LA PRIME ET LA PROVISION MATHÉMATIQUE DU CONTRAT

La double nature de l'assurance sur la vie, opération d'assurance et opération d'épargne, détermine les composantes de la prime payée par l'assuré (prime de risque et prime d'épargne). De même, elle explique aussi la constitution à son profit d'une créance spécifique appelée "La Provision Mathématique" du contrat.

A- LA DECOMPOSITION ET LE CALCUL DE LA PRIME EN ASSURANCE VIE

1- LA DECOMPOSITION DE LA PRIME

Envisagée sous l'aspect d'opération d'assurance, l'assurance vie tend à garantir une sécurité face à l'éventualité d'un risque. Elle est couverte par une "prime de risque" représentant le coût de la garantie offerte. Cette prime de risque devrait augmenter chaque année lorsque le risque envisagé est le décès et que le contrat est de longue durée. Or pour des raisons psychologiques et commerciales, les assureurs préfèrent niveler les primes en établissant une prime constante pour toute la durée du contrat. Il en résulte que la prime annuelle est supérieure au risque statistique au début du contrat, et inférieur en fin de contrat. Aussi, l'assureur doit-il d'abord mettre en réserve le

surplus de primes perçues pendant les premières années pour y puiser ensuite lorsque la prime névélée devient inférieure au risque statistique (1).

Sous son deuxième aspect, l'assurance sur la vie constitue une opération d'épargne, chaque fois que l'assureur doit prévoir la constitution d'un capital qui sera payé à l'échéance du contrat. Pour ce faire, l'assureur prélève d'une part une prime de risque qui couvre le risque dans l'année et d'autre part une prime d'épargne. Cette prime d'épargne accumulée et capitalisée doit constituer une réserve égale au capital exigible la dernière année (2).

Ce sont ces données sur la double nature de l'assurance vie qui régissent les formules de calcul de la prime.

2- LE CALCUL DE LA PRIME

Dans les contrats d'assurance vie, la prime peut-être "unique", lorsque le contractant désire se libérer de ses engagements par un seul versement lors de la souscription du contrat pour obtenir la garantie de l'assureur. Cette prime est annuelle lorsque chaque paiement a lieu à la date anniversaire du contrat.

Dans tous les cas, la prime payée par le contractant représente la "prime commerciale", c'est-à-dire le "tarif" de l'entreprise d'assurance. Ce tarif comprend la prime pure et les changements.

En ce qui concerne la prime pure, elle se calcule en fonction des tables de mortalité. Ce sont des tables constituées par l'ensemble des taux annuels de mortalité généralement représentés par la lettre Q0, Q1, Q2, Q3.....QW (W étant le dernier âge à observer) ou par l'ensemble des taux annuels de survie Po, P1, P2, P3.....PW plus concrètement, l'objet des tables de mortalité est de déterminer la probabilité qu'a un individu d'âge x d'être encore vivant à telle époque. Elles donnent une probabilité statistique de survie ou de décès.

Dans nos jeunes pays membres de la CICA, les tables de mortalité généralement utilisées sont les tables dites "Makéhamisées". Ces tables sont élaborées à partir des recensements, des dénombrements de population (française) et ajustées selon une formule mathématique mise au point par l'actuaire Allemand MAKEHAM (MKH). Ces tables actuellement en usage dans nos pays sont les tables "P.M. et P.F. 1960 - 1964 MKH".

(1) Yvonne LAMBERT-FAIVRE : DROIT DES ASSURANCES
Précis Dalloz cinquième édition Paris 1985 P.562

(2) Idem

W : *Omega*

.../...

Elles se présentent comme des tableaux de 3 colonnes dont :

- la première désignée sous le symbole "X" représente les âges considérés (0 — 106 ans),
- la deuxième colonne des "lx" désigne le nombre de vivants à chaque âge "x".
- la troisième colonne des "dx" désigne le nombre de décès entre l'âge "x" et l'âge "x+1".

En fonction de ces différents éléments, on peut calculer pour un individu d'un âge donné la probabilité de décès ou de survie à un âge futur déterminé.

Exemples :

- 1- Probabilité de décès d'un individu d'âge x à l'âge x + n
nombre de décédés entre l'âge x + n

$$Pd = \frac{\text{nombre de vivants à l'âge } x + n}{\text{nombre de vivants à l'âge } x}$$
$$= \frac{lx + n - lx}{lx} = \frac{dx}{lx}$$

- 2- Probabilité de survie dans les mêmes conditions
nombre de vivants à l'âge x + n

$$Pl = \frac{\text{nombre de vivants à l'âge } x + n}{\text{nombre de vivants à l'âge } x}$$
$$= \frac{lx + n}{lx}$$

Ces tables de mortalité "P.M. et P.F. 60 - 64 MKH" sont utilisées par les compagnies d'assurance de la CICA sur la base théorique que les conditions de vie actuelles dans les pays sous-développés se rapprochent des conditions de vie des pays développés. On peut douter avec raison de la réalité de cet argument. En effet, il suffit de constater dans les années 1960, quand nos pays accédaient à l'indépendance, les infrastructures sanitaires et sociales en France par exemple étaient déjà très avancées par rapport à ce qu'elles sont de nos jours dans nos pays. Cela explique que certains réassureurs, au lieu d'appliquer les tables françaises pures pour nos pays, les majoraient d'un certain pourcentage (10 ou 20 %) pour tenir compte du décalage entre les conditions de vie des pays africains et celles des pays développés.

S'agissant des changements, ils représentent la différence entre la prime pure et la prime commerciale. Ils servent à payer les frais suivants :

.../...

- Les changements de sécurité : Ils couvrent les écarts "aléatoires" susceptibles de survenir entre la fréquence réelle et la probabilité théorique.

- Les changements de gestion : Ils servent à couvrir les frais de fonctionnement de l'entreprise : masse salariale et charges sociales du personnel administratif, impôts et taxes, travaux, fournitures, services extérieurs, frais divers de gestion, informatisation, etc.

- Les changements de distribution : Ils couvrent la rémunération des vendeurs : commissions, frais d'acquisition, surcommissions d'encaissement etc. Ces frais correspondent aux efforts de prospection, de vente et de service après vente absolument nécessaires au développement de l'assurance vie.

Tout compte fait, Prime pure + changements = Prime commerciale appliquée par les sociétés d'assurance.

B- LA PROVISION MATHEMATIQUE DU CONTRAT

En vue de faire face aux engagements pris envers les assurés et les bénéficiaires de contrats, les sociétés d'assurance vie doivent constituer des réserves appelées "Provisions Mathématiques du Contrat".

Elles représentent la totalité des encaissements nets de tout le portefeuille soit par cotisation unique, soit par cotisations périodiques après prélèvement des frais. Dans l'ensemble du marché d'assurance vie de la CICA, leur constitution est réglémentée d'une part par les législations en vigueur dans nos Etats et d'autre part par le code des assurances. Ceci, pour respecter à la fois les contraintes économiques et commerciales, c'est-à-dire la défense du pouvoir d'achat grâce aux intérêts pour faire face à l'inflation.

1- LA CONSTITUTION DES PROVISIONS MATHEMATIQUES

Ainsi que nous l'avons vu, la prime d'assurance vie se décompose de deux fractions distinctes :

- La fraction nécessaire à la constitution du capital risque ou prime de risque dont la mise en réserve d'une partie est la première source de la provision mathématique.

- La fraction destinée à la constitution du capital financier ou prime d'épargne. Cette prime d'épargne accumulée et capitalisée sert de réserve égale au capital exigible au terme du contrat. Cette capitalisation est la source principale de la provision mathématique. Dans toute entreprise d'assurance de capitalisation, les provisions mathématiques sont de l'ordre de 400 % environ.

Dans les assurances en cas de décès, le risque décès

augmente avec l'âge de l'assuré. Par conséquent la prime devrait croître chaque chaque année. Cependant, pour des raisons commerciales il apparaît difficile de réclamer à un assuré qui paie des primes annuelles une prime de plus en plus élevée au fur et à mesure que court le contrat. C'est pourquoi les assureurs vie font payer aux assurés des primes moyennes appelées "Primes Nivelées". Au début du contrat, l'assuré paie plus qu'il ne devrait et cette portion de prime en surplus doit être épargnée pour compléter l'insuffisance de la prime payée en fin de contrat.

Exemple

:

40 ans 45 ans 50 ans

Soit un assuré d'âge $x = 40$ ans qui souscrit un contrat d'assurance Temporaire décès pendant 10 ans. L'assureur va lui réclamer une prime nivelée à chaque échéance annuelle. En début du contrat, cette prime sera très élevée par rapport au risque couvert. De même, après chaque paiement périodique de prime l'engagement de cet assuré va diminuer alors que celui de l'assureur (payer le capital à la fin du contrat) reste entier. Puisque la prime est faite pour couvrir le risque dès sa survenance, l'assureur va provisionner l'excédent de prime reçu sur chaque année.

Dans les assurances en cas de vie, les engagements sont plus longs et la quasi-totalité des primes est épargnée et capitalisée.

Que la provision mathématique du contrat soit donc principalement alimentée par le nivellement des primes, ou par une épargne accumulée et capitalisée, l'assureur n'en est que le gestionnaire. Certes au plan de l'entreprise d'assurance, cette provision fait partie du patrimoine de l'assureur. Elle figure au passif de son bilan et est représentée à l'actif par des placements réglés. La provision mathématique constitue cependant une dette de l'assureur garantie par un privilège général sur l'actif mobilier de son entreprise.

2- LES DROITS DES ASSURÉS SUR LA PROVISION MATHÉMATIQUE DU CONTRAT

Les provisions mathématiques n'appartiennent pas à l'assureur, mais aux assurés. L'assureur gère ces provisions au compte de ses assurés. Ainsi l'assuré a des droits sur ces provisions.

L'Assuré peut faire valoir son droit de créance sur la

.../...

provision mathématique du contrat par la réduction, le rachat, les avances sur police, la mise en gage.

- La réduction : C'est une diminution du montant des garanties promises par l'assureur lorsque l'assuré-souscripteur cesse de payer ses primes. Le contrat est maintenu mais le capital est diminué. Dès lors qu'il y a réduction des garanties principales, il y a cessation des garanties complémentaires. Il y a possibilité de remise en vigueur d'un contrat réduit à condition de remplir à nouveau le questionnaire médical, de payer les primes d'arriérés et les intérêts de retard.

- Le rachat : C'est la rupture du contrat par paiement anticipé d'une partie de la provision mathématique.

Pourqu'il y ait rachat, le contrat doit avoir une provision mathématique suffisante. C'est-à-dire soit deux années de primes payées soit 15 % des primes payées.

L'on retiendra surtout que certains contrats n'ont pas de valeur de rachat telles que les assurances de Rentes, les Assurances Temporaires décès, les assurances de capital différé sans contre assurance. Par contre tous les contrats suivants ont une valeur de rachat : les assurances mixtes, les assurances vie entière et les assurances de capitaux différés avec contre assurance.

- Les avances sur police : Ce sont des prêts consentis par l'assureur aux assurés-souscripteurs. Elles se font par prélèvement sur la provision mathématique, et leur montant est généralement égal à un maximum de 90 %. L'avance est accordée uniquement sur les polices qui ont une valeur de rachat et pour une somme inférieure à cette valeur de rachat, d'où les 90 % de la valeur de rachat sus indiqués.

- La mise en gage : C'est une opération par laquelle l'assuré souscripteur donne sa police d'assurance vie en garantie à un créancier. Si l'assuré n'est pas le souscripteur, il doit consentir par écrit à cette constitution de gage (3).

SECTION II : ASPECTS JURIDIQUES DU CONTRAT D'ASSURANCE VIE

A- GÉNÉRALITÉS

A l'image des autres contrats d'assurance, le contrat d'assurance vie est un contrat dont la spécificité est soulignée par l'existence d'une législation particulière.

- C'est un contrat consensuel : il est parfait dès que l'échange des consentements entre l'assureur et l'assuré-souscripteur est acquis.

- C'est un contrat synallagmatique : Chaque partie s'oblige : l'assuré à donner des informations exactes, l'assureur à fournir une prestation en cas de réalisation de l'événement prévu au contrat.

- Il est aléatoire : chaque partie a une probabilité de gain ou de perte.

- Il est à titre onéreux : l'assuré doit payer le prix de la sécurité vendue par l'assureur. Qu'il s'agisse de primes ou de cotisations d'assurances.

- C'est un contrat d'adhésion. A l'origine, l'assuré n'intervient pas dans la rédaction du contrat. Il y adhère.

- C'est un contrat de bonne foi : selon l'article 1134 du code civil, les conventions doivent toujours être exécutées de bonne foi. Celle-ci se présume. Ici on souligne la nécessité de loyauté de l'assuré pour maintenir l'équité de la relation contractuelle, alors que l'assureur est le plus souvent obligé de faire confiance à ses déclarations sans pouvoir les vérifier lors de la souscription du contrat. C'est pourquoi la mauvaise foi prouvée de l'assuré est sanctionnée avec une sévérité particulière, par la nullité du contrat ; s'il y a mauvaise foi dans la déclaration des risques, ou par la déchéance, s'il y a mauvaise foi dans la déclaration du sinistre.

B- LES DIFFERENTS INTERVENANTS DU CONTRAT

Les différents intervenants du contrat d'assurance-vie sont : l'Assureur, le souscripteur ou contractant, l'assuré, le bénéficiaire.

- L'Assureur : Il est toujours une personne morale. Il peut s'agir d'une société anonyme, mutuelle ou à forme mutuelle.

- Le souscripteur ou contractant : Il signe la police et paie les primes ou cotisations. En assurance vie, le souscripteur peut être une personne physique ou morale.

- L'Assuré : c'est la personne physique dont le décès ou la survie déclenche le paiement du capital prévu au contrat.

Dans les assurances en cas de décès, il est interdit de souscrire sous peine de nullité une assurance en cas de décès sur la tête d'un mineur de moins de douze ans, sur la tête d'une personne placée dans un hôpital psychiatrique, sur la tête d'un majeur en tutelle, sur la tête d'un tiers à son insu. Dans ce cas, le contrat sera nul, car l'assuré doit exprimer son consentement par écrit.

- Le Bénéficiaire : c'est la personne physique ou morale dési-

gnée de recueillir la prestation en cas de survenance du risque. Si aucun bénéficiaire n'a été désigné, on considère que le contractant a stipulé pour lui-même ou ses ayants-droits.

L'attribution du bénéfice d'un contrat peut être faite à titre onéreux lorsque le bénéficiaire est un créancier ou à titre gratuit au profit d'un membre de la famille.

Il est important que le bénéficiaire soit facilement déterminé ou déterminable. La meilleure dénomination est la dénomination nominative.

Exemples :

- 1- "Mon conjoint" dans ce cas, c'est la personne.
- 2- "Mes enfants nés et à naître".

Le contractant est le seul à pouvoir user du droit de désigner un bénéficiaire. Il peut exercer ce droit pendant tout le contrat. La désignation du bénéficiaire peut se faire soit dans la police, soit dans une lettre recommandée envoyée à l'assureur.

S'agissant de la révocation, elle n'est plus possible lorsque le bénéficiaire a fait connaître qu'il acceptait le bénéfice de l'assurance souscrite à son profit. Toutefois, il peut perdre ses droits, s'il cause volontairement la mort de l'assuré, s'il a attenté à sa vie ou en cas de divorce prononcé au tort du conjoint bénéficiaire.

A la souscription du contrat, en dehors de la proposition dûment remplie par le contractant, l'assureur exige souvent un questionnaire médical.

A travers ce questionnaire médical, l'assuré va renseigner l'assureur sur ses antécédents familiaux, sa morphologie, son état de santé actuel et ses maladies antérieures, ses éventuelles infirmités. En tout état de cause, eu égard à l'insatisfaction présentée par le questionnaire médical, il est traditionnellement prévu une visite médicale. L'étude des bases techniques et juridiques achevée, comment se présentent les opérations de capitalisation et les fonctions de l'assurance vie ?

CHAPITRE II : LES MECANISMES DE CAPITALISATION ET LES FONCTIONS DE L'ASSURANCE VIE

SECTION I : LES MECANISMES DE CAPITALISATION

A- LE PRINCIPE DE LA CAPITALISATION

La capitalisation au sens étymologique est l'action de capitaliser, c'est-à-dire transformer des intérêts en capital lui-même productif d'intérêts. C'est une opération financière.

En Assurance vie, la capitalisation représente un contrat par lequel, en échange d'une prime unique ou des primes périodiques, la société de capitalisation s'engage à remettre au porteur un capital déterminé à une échéance fixée à l'avance. A ce terme, la société restitue les sommes nominales versées, augmentées des intérêts capitalisés. En effet, les revenus issus des versements des clients sont réinvestis et par conséquent eux-mêmes productifs d'intérêts. A tout ceci s'ajoute réglementairement la participation du client aux résultats techniques et financiers de l'entreprise.

Que l'épargne accumulée soit donc constituée d'un versement unique ou d'une succession de versements périodiques, le souscripteur peut interrompre son contrat. Plus la rupture de l'engagement intervient rapidement par rapport à la durée fixée contractuellement au départ, plus la valeur de remboursement anticipée sera faible par rapport à l'épargne confiée.

B- LA TECHNIQUE DE CAPITALISATION

Dans la CICA, la loi impose aux sociétés d'assurance de capitalisation un taux d'intérêt minimum à promettre à leurs clients. Ce taux est variable selon les pays. En Côte d'Ivoire il est de 3,5 %. Les intérêts sur les portions de primes placées étant eux-mêmes réinvestis, la technique de capitalisation retenue est celle des intérêts composés.

Selon cette méthode, un capital C_0 placé à un taux d'intérêt $=i$, pendant n années donnera au bout de cette période une valeur égale à :

$$C_n = C_0 (1 + i)^n$$

$=$ valeur acquise par le capital par suite d'un placement à intérêts composés au bout de n années.

Pour le calcul de la prime, ce qui intéresse l'assureur est la valeur actuelle de C_n . Son problème étant de connaître aujourd'hui ce qu'il doit avoir pour pouvoir respecter son engagement ultérieur, c'est-à-dire le capital assuré.

Valeur actuelle de $C_n = C_0$

$$C_0 = \frac{C_n}{(1 + i)^n} = C_n (1 + i)^{-n}$$

Pour un capital C_n qu'on veut avoir dans N années, l'assureur doit disposer aujourd'hui d'une somme $= C_0$.

SECTION II : LES FONCTIONS ESSENTIELLES DE L'ASSURANCE VIE

A- LA FONCTION D'EDUCATEUR

C'est dans le domaine de la sécurité individuelle des personnes

que l'assurance vie doit jouer pleinement son rôle de substitution technique à la traditionnelle solidarité africaine et répondre efficacement aux multiples aléas auxquels sont largement exposées les populations africaines. Ce faisant elle éduque financièrement les individus.

Il est en effet reconnu aux africains un manque d'organisation financière qui se traduit par l'absence d'esprit d'épargne. C'est plutôt l'idée de compter sur une éventuelle participation (aide) des membres de la famille, des amis, des voisins qui reste très ancrée dans les mentalités africaines et semble constituer la solution.

Comment l'assurance vie répond t-elle à ce problème ?

- Pour l'assuré, le versement des primes a pour contrepartie des garanties d'assurance soit en cas de vie, soit en cas de décès.... La prime est un moyen pour les individus d'épargner. Si nous prenons l'exemple du capital différé dans l'assurance en cas de vie, l'assuré désirant assurer ses vieux jours accepte de payer des primes. Les primes accumulées et capitalisées constitueront à long terme une épargne.

- Aux ayants-droits ou héritiers, les contrats d'assurance vie apportent une protection contre les conséquences financières d'un décès prématuré ou normal du titulaire du revenu familial.

B- FONCTION ECONOMIQUE

Cette fonction intéresse l'Etat et l'économie toute entière en raison de l'importance de l'épargne dégagée par l'assurance vie. Pour l'Etat, il s'agit d'une source de financement privilegiée et obligatoire. Pour l'économie toute entière, il s'agit d'une capacité de financement appréciable susceptible de contribuer à la croissance économique de la nation.

Ceci étant, nous n'avons pas jugé nécessaire d'inclure dans cette sous-section de longs développements relatifs à la fonction économique de l'assurance vie, le sujet étant largement traité dans la deuxième partie.

DEUXIEME PARTIE

L'ASSURANCE VIE ET LE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE DANS
LES PAYS MEMBRES DE LA CONFERENCE INTERNATIONALE DES
CONTROLES D'ASSURANCE (CICA)

Des recherches effectuées, il ressort que l'assurance est une industrie très récente dans nos Etats. Elle y est apparue à la faveur de la colonisation. En effet, les métropoles européennes, soucieuses d'assurer la sauvegarde et la garantie de leurs activités industrielles et commerciales, ont implanté dans nos pays des agences ou succursales des entreprises d'assurance européennes.

Vers 1960, avec l'accession de nos pays à l'indépendance s'amorce une timide industrie africaine des assurances. Mais il faudrait attendre plus concrètement 1973 pour voir naître et se développer de véritables marchés nationaux d'assurance. Dans tous nos Etats apparaissent des Sociétés d'Assurance de Droit National.

En ce qui concerne la branche d'assurance sur la vie, son développement effectif se heurte aujourd'hui encore dans nos Etats à des considérations et difficultés de tous ordres. Dans la plupart des cas, les assurables voient en l'assurance sur la vie une "opération immorale".

Au regard de cette situation, comment apprécier et déterminer la part exacte de la branche vie dans le financement des économies de nos pays ? Quels sont les besoins réels des assurables ? Quelles stratégies adopter ?

CHAPITRE I : L'EXAMEN DE LA SITUATION ACTUELLE DES OPERATIONS D'ASSURANCE SUR LA VIE DANS LA CICA

A travers les lignes qui vont suivre, nous allons examiner les freins et entraves au développement de l'assurance sur la vie dans la CICA.

SECTION I : LES MENTALITES

A- LA SOLIDARITE CLASSIQUE

A la différence des pays européens où la notion de famille a un contenu précis et restreint, la famille se limite au père, à la mère et aux enfants (famille nucléaire), la famille en Afrique a un contenu plus étendu. La différence entre ces deux notions est fondamentale. En effet, le caractère restreint de la famille européenne conduira souvent le chef de famille à prendre une assurance vie, conscient de ses responsabilités.

En Afrique par contre tel membre de la famille se dit d'avance "assuré" par le simple fait de la famille étendue. Cette forme de famille constitue l'une des valeurs intrinsèque de la culture africaine.

Il n'est pas rare de voir un homme avoir à s'occuper non seulement de son épouse et de ses enfants, mais également de ses frères, cousins, neveux et beaux-frères qu'il héberge généralement sous son toit comme ses enfants.

Cette solidarité agissante entre les membres d'une famille a comme aboutissant l'assistance mutuelle entre tous les membres de la famille, du clan aussi bien en période d'abondance qu'en temps de recession.

L'on comprend alors que dans une telle situation, la nécessité de souscrire une police d'assurance sur la vie n'apparaisse plus. Les membres de la famille ou du clan pouvant compter sur eux-mêmes et sur le clan.

B- L'AUTO-ASSURANCE

L'auto-assurance est une donnée d'apparition récente dans nos milieux urbains. Il s'agit d'une nouvelle forme d'association pour l'entraide mutuelle entre ses différents membres, en quête de sécurité en cas d'accident, de maladie et très souvent de décès.

Cette nouvelle forme d'association (comme on le voit) donne aux assurables le sentiment d'être en sécurité en cas de situation difficile ou coup du sort. Par là même elle constitue un handicap majeur à l'expansion de l'assurance vie.

SECTION II : L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE ET REGLEMENTAIRE

A- L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

L'Assurance vie trouve son terrain de prédilection dans les pays développés. Le niveau de vie qui est en rapport direct avec le revenu se mesure par la quantité de biens et des services que le salaire permet d'obtenir. A revenu égal, le revenu d'un salarié européen lui permet d'acquiescer des frais de loyer, veiller à la santé des siens, se distraire..... souscrire une police d'assurance vie (4).

En Afrique où les revenus sont généralement insuffisants, la souscription d'une assurance vie pose des problèmes. Elle suppose la satisfaction préalable des besoins vitaux du contractant. Or le salaire est tellement bas que le titulaire du revenu est obligé d'instituer une échelle de préférence dans la satisfaction de ses besoins (5). Aussi, l'assurance vie est-elle perçue dans nos pays de la CICA non^{Pas} comme une nécessité, mais comme un produit de luxe accessible et intéressant les classes aisées. Il n'est donc pas étonnant de constater qu'au sein de

(4) ZOUKOUAN OURE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE : CAS DE LA COTE D'IVOIRE - Mémoire de fin d'Etudes I.I.A. 1986 P.8

nos compagnies d'assurance la plupart des contractants des polices d'assurance vie appartiennent aux couches sociales les plus aisées de la population.

B- L'ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE

Dans la plupart des pays membres de la CICA (Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance), l'on constate que les autorités politiques ont donné à la branche d'assurance vie une valeur résiduelle.

En effet, cette branche n'a pas de place dans la théorie macro-économique, elle n'est pas considérée comme un élément stratégique de planification nationale. Dans ces conditions, il est peu probable qu'elle puisse exercer une grande influence sur l'économie nationale. N'est-ce pas aussi une ignorance des pouvoirs publics des possibilités que peut offrir l'assurance vie dans le développement économique du pays ?

Il n'est donc pas étonnant de constater dans nos compagnies d'assurance l'exploitation simultanée de la branche IARD et de la branche vie. L'Assurance vie, constate M. AHMADOU KOUROUMA, est considérée dans nos Etats "comme une catégorie mineure exploitée par cinq personnes dans un département vie confiné dans une petite pièce de l'arrière cour de l'immeuble abritant la société... Une société ne peut à la fois exploiter l'I.A.R.D. et la vie, les problèmes de l'Assurance auto sont tellement absorbants que le Directeur Général n'aura pas le temps de s'occuper de l'assurance vie alors que l'exploitation de celle-ci exige l'engagement et la disponibilité totale de ceux qui doivent s'en occuper (6).

Tout compte fait, les efforts de nos Etats devraient davantage s'orienter vers la mise en place des structures juridiques adéquates à l'industrie d'assurance vie d'une part et, de renforcer les pouvoirs de contrôle de l'autorité de tutelle en vue de vérifier les aspects techniques et financiers de cette branche d'autre part. En clair, il s'agira de faciliter l'incorporation, le développement et l'institutionnalisation de l'assurance vie, car c'est une branche qui peut rendre autant sinon plus de services à l'Economie Nationale qu'une branche I.A.R.D.

Compte tenu de toutes ces entraves liées à son développement réel, comment apprécier la part exacte de l'assurance vie dans le financement des Economies de nos Etats ?

CHAPITRE II : L'ASSURANCE SUR LA VIE DANS LE FINANCEMENT DES ECONOMIES
DES PAYS DE LA CICA

SECTION I : LE FINANCEMENT ECONOMIQUE

Outre les garanties qu'elle offre, l'assurance vie fournit à l'Economie une épargne importante favorable à son développement.

En effet les sommes collectées par les compagnies d'assurance vie auprès des assurés constituent une masse de fonds susceptibles de créer une source de financement pour diverses activités :

- Du point de vue de la compagnie ; celle-ci met en réserve une partie des primes versées par les assurés pour pouvoir honorer ses engagements au moment opportun.

Cette accumulation des primes appelée provisions mathématiques ne sauraient être conservée liquide dans les caisses de la société. La réglementation oblige les assureurs-vie à représenter ces réserves par des actifs : Acquisition de biens immobiliers (immeubles, terrains non bâtis), obligations et actions dans les entreprises, prêts hypothécaires au secteur privé, prêts sur les polices d'assurance-vie, effets publics etc. En Côte-d'Ivoire, l'Etat a édicté une réglementation des placements des sociétés d'assurance-vie. Cette réglementation impose aux sociétés des placements en valeur d'Etat.

- Les Institutions bancaires et financières auprès desquelles ces sommes collectées sont déposées peuvent se servir de cette liquidité en faisant des prêts à la clientèle ; celle-ci étant composée de différents agents de l'activité économique (Commerçants, entrepreneurs, agriculteurs, fonctionnaires...) qui vont développer leurs activités avec les emprunts contractés, et même créer des activités nouvelles.

-Avec la création de nouvelles activités, il y aura recrutement de personnel. Le recrutement de personnel constitue une offre d'emploi susceptible de résorber en partie le chômage qui de nos jours sévit dans nos pays.

L'exploitation de l'assurance vie en elle-même amène également les compagnies à recruter du personnel, des médecins-conseils, des Actuaires... etc. Or d'un point de vue économique, tout être capable de travailler représente un capital (capital humain). En utilisant cet être, on fructifie le capital.

Les affaires marcheront avec plus d'entrain, puisque les institutions bancaires et financières accorderont les prêts avec beaucoup plus de confiance (exemples prêts à l'investissement immobilier), car elles savent qu'en cas de décès de leur débiteurs, les entreprises d'assurance vie pourront rembourser les capitaux empruntés, ou le solde restant dû au jour du décès. L'image de marque de ces institutions s'en

porterait mieux, parce qu'elles n'auront plus à poursuivre les héritiers, ou à saisir les biens hérités pour compenser le solde restant à payer d'un prêt.

Sans revenir sur le rôle social de l'assurance vie, l'on peut noter qu'elle permet de préserver la capacité productive de la population active. Sur ce point, rappelons ici les phrases d'Henry Ford à propos du marché américain des assurances sur la vie (7).

"New-York n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs vie... Sans elles, il n'y aurait pas de gratte-ciel car aucun ouvrier n'essaierait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère".

Henry FORD aurait pu ajouter "sans les assurances sur la vie, personne ne circulerait en voiture à travers les rues. Un bon chauffeur est conscient de ce qu'il court à chaque instant le risque de faire un accident mortel".

Enfin les assurances sur la vie permettent aux veuves de maintenir l'équilibre financier de leur foyer, aux orphelins d'achever leurs études, et de devenir à leur tour des agents économiques.

De même, elles permettent aux pouvoirs publics de percevoir des taxes et des impôts.

Il reste néanmoins beaucoup de temps avant de voir nos jeunes Etats jouir de tous ces avantages offerts par cette forme d'assurance compte tenu des problèmes que nous avons soulignés plus haut et qui ont pour corollaire une insuffisance et une faiblesse chroniques des encaissements de primes dans cette branche.

A cet effet, une étude réalisée par le Secrétariat permanent de la CICA nous fournit les données suivantes :

(7) Henry FORD cité par Michel GAUDET in ASSURANCE ET DEVELOPPEMENT
Texte photocopié I.I.A. 1987

TABLEAU I

CHIFFRE D'AFFAIRES ASSURANCES TOUTES BRANCHES						
PAYS	MONTANT EN MILLIONS DE F		RATIO	MONTANT EN MILLIONS DE F		TAUX DE CROISSANCE EN 1986
	(1) 1962	(2) 1985	(2) (1)	(3) 1986		
Cameroun.....*	1 133	41 329	36 %			
	40	4 063	102 %	4 123		+ 1,5 %
RCA.....*	228	1 779	8 %			
	8	10	1,3%			
CONGO.....*	535	8 523	16 %			
	29	155	5 %	178		+ 14,8 %
COTE D'IVOIRE.....*	2 124	46 822	22 %	50 360		+ 7,6 %
	111	3 299	30 %	3 778		+ 14,5 %
BENIN.....*	228	2 668	12 %	2 454		- 8 %
	14	120	9 %	103		- 14 %
GABON.....*	376	24 026	64 %	26 497		+ 10,3 %
	19	113	6 %	138		+ 22 %
BURKINA FASO.....*	164	2 931	18 %	3 486		+ 18,9 %
	27	135	5 %	151		+ 11,9 %
NIGER.....*	142	3 885	27 %	4 260		+ 9,7 %
	7	28	4 %	129		+ 3,6 %
MALI.....		2 875				
TOGO.....*		3 627		4 473		+ 23,3 %
		141		222		+ 57 %
TCHAD.....*	228	718	3 %	848		+ 18 %
	3					
SENEGAL.....*	1 423	15 523	11 %	16 331		+ 5,2 %
	114	2 123	19 %	2 581		+ 21,6 %

* dont la vie

.../...

Selon les données contenues dans ce tableau (8), il ressort les remarques ci-après :

Dans l'ensemble du marché des Assurances de la CICA pour l'année 1985, au titre des assurances toutes branches confondues, le chiffre d'affaires réalisé s'élève à cent cinquante quatre milliards sept cent six millions de F CFA (154 706 000 000 F). Dans ce chiffre d'affaires, hormis les données des marchés d'assurance vie Malien et Tchadien que nous regrettons de ne pas posséder, la part de la branche vie représente dix milliards cent quatre vingt sept millions de F CFA (10 187 000 000). Ce chiffre est nettement très insuffisant vu la taille, les dimensions et l'ampleur du marché d'assurance de la CICA (12 pays).

Au titre de l'année 1986, le chiffre d'affaires réalisé dans la branche vie représente onze milliards quatre cent trois millions de F CFA (11 403 000 000 F CFA) non compris les données des marchés Centrafricain, Malien et Tchadien.

Une fois encore, c'est un chiffre d'affaires très insuffisant et faible même s'il est en augmentation par rapport à celui réalisé en 1985. Cette augmentation est de un milliard deux cent seize millions de F CFA (1 216 000 000 F CFA).

Tout compte fait, nous remarquons aussi que par rapport à la branche vie, la branche I. A. R. D. exerce une prépondérance sur le marché d'assurances de la CICA tant pour l'exercice 1985 que pour l'exercice 1986. Une étude effectuée sur le marché congolais des assurances met en évidence cet argument.

TABLEAU II : PRIMES PAR BRANCHES A L'ARC de 1981 A 1985 (9)

(8) Sources : Etats statistiques de la CICA années 1962, 1985, 1986

.../...

TABLEAU II : PRIMES PAR BRANCHES A L'ARC DE 1981 A 1985 (9)

ANNEES	IARD	VIE	TOTAL
1981.....	3 706 666 469	96 065 893	3 802 732 362
1982.....	6 024 927 734	133 282 720	6 158 240 454
1983.....	7 794 325 606	82 541 778	7 876 333 505
1984.....	7 697 389 034	157 025 291	7 854 414 325
1985.....	8 367 897 393	155 243 456	8 523 140 849

Au regard de ce tableau, deux remarques fondamentales s'imposent.

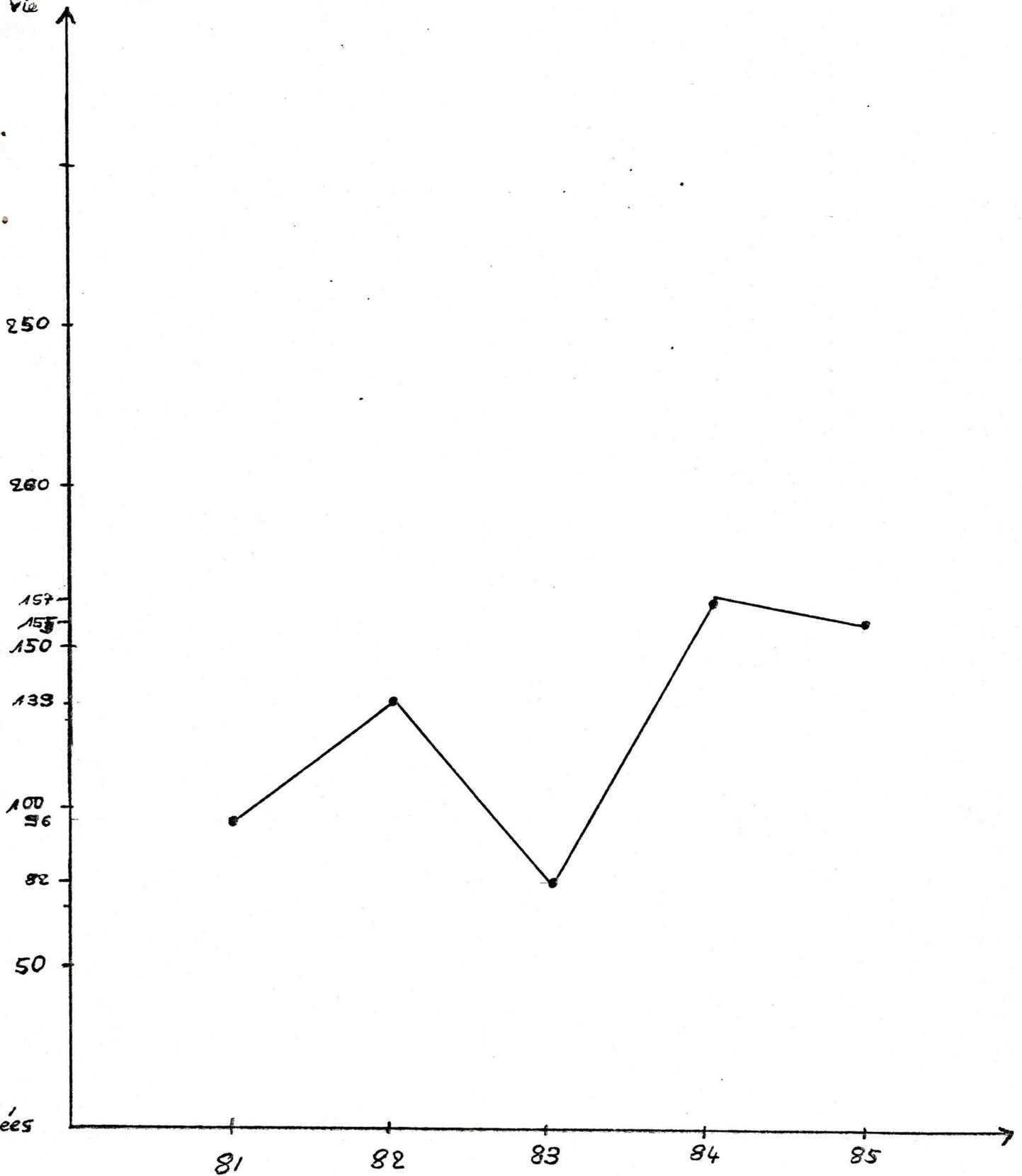
D'une part l'incontestable supériorité des primes IARD par rapport aux primes vie très insuffisantes.

D'autre part une croissance en "dents de scie" des primes d'assurances vie traduisant le schéma suivant :

(9) Sources : L'ASSUREUR AFRICAIN Bulletin semestriel de la Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africaines (FANAF) n° 9 Septembre 87 P.18

N.B. : ARC : Assurances et réassurances du CONGO. Entreprise d'Etat.

Montant en
Millions des
Francs vie



.../...

D'après les données et le graphique, il ressort que dans l'ensemble des exercices de 1981 à 1985, non seulement les primes encaissées sont d'un niveau très irrégulier, mais encore elles sont nettement très insuffisantes.

Cette insuffisance des primes vie constitue actuellement sur le marché de la CICA une donnée réelle et iréfutable. En prenant en considération cette donnée nous aboutissons à un lamentable constat : La branche d'assurance sur la vie, ne peut dans le contexte présent assurer de manière tout aussi appréciable le financement des Economies de nos jeunes pays membres de la CICA. Il faudrait tout d'abord indubitablement définir l'existence des besoins en assurance vie puis s'atteler à la mise en place des nouvelles politiques nationales dans cette branche.

SECTION II : L'EXISTENCE DES BESOINS EN ASSURANCE VIE :
LA CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE

Elle se mesure par les taux bruts de mortalité pour mille habitants. Ces taux décrivent la structure et le niveau de mortalité et de natalité dans un pays. Au CAMEROUN, le taux de natalité était de 46,7 % en 1981, il est de 45,4 % en 1986 et il sera de 44,2 % en 1991 (10).

Au Cameroun, ou ailleurs, que la croissance de la population soit constante ou en perpétuelle augmentation, l'assureur vie africain doit en avoir les données précises. D'une part, parce que les populations en croissance vont avoir besoin de s'assurer en vie à long terme. D'autre, parce que la croissance démographique conditionne toute politique d'investissement rationnelle. En clair, c'est l'amélioration des conditions de vie de la population, à court et à long terme que vise tout plan de développement.

(10) Source : Direction de la Planification "SITUATION ET TENDANCES DE LA POPULATION CAMEROUNAISE" Yaoundé, Novembre 1985.

SECTION III : LA NECESSITE DE DEFINIR DE NOUVELLES
POLITIQUES NATIONALES D'ASSURANCE SUR LA VIE

A- LES STRATEGIES DE DIFFUSION

Les stratégies de diffusion des produits d'assurance sur la vie pourront se faire à deux niveaux. D'une part, au niveau des mass-média, d'autre part, au niveau du réseau d'agents mandatés par les entreprises d'assurance. L'un et l'autre moyen auront pour but de maintenir les anciens assurés ^{et} d'en conquérir des nouveaux.

Par l'entremise des mass-média, c'est-à-dire la radio, la télévision, la presse écrite (journaux, affichages, bandes dessinées) il s'agira de convaincre l'ensemble des assurables du bien-fondé des opérations d'assurance sur la vie en ramenant celles-ci dans ses normes réelles, ^{cela} consiste à la vulgariser auprès du public pour qui "Gagner de l'argent sur la vie ou la mort d'une personne constitue un acte immoral". Cette vulgarisation se fera dans le cadre d'émissions radio-diffusées ou télévisées, d'entretiens, d'interviews et de campagnes publicitaires.

Par l'entremise des agents, ceux-ci auront à coeur les principes fondamentaux de toute politique de marketing à savoir : le produit, le prix, l'image de marque, la distribution.

a/- Le produit : Il conviendrait d'abord de rappeler que l'argent rend des services, c'est-à-dire des produits qui ne sont pas palpables. L'achat d'un tel produit n'est pas facile surtout en Afrique où l'assurance-vie n'est pas encore entrée dans les moeurs. De plus les formules d'assurance ont été conçues par les services techniques d'un siège plus ou moins éloigné. Il revient donc au vendeur de "réaliser l'adéquation entre le produit et le client", de déterminer quels sont ceux qui correspondent aux besoins de tel assurable. L'argent doit vendre les produits en tenant compte des segments de clientèle bien connus.

b/- Le prix : Ici encore, ce n'est pas l'argent qui fixe le prix des différentes polices. Cependant, il doit avoir une politique de prix. Celle-ci consistera à adapter le prix des produits aux segments de clientèle précédemment définis. Un bon agent n'est pas celui qui vend les prix bas, mais celui qui vend des avantages. L'argent doit donc mettre l'accent sur la qualité du produit, les avantages qu'il offre à l'assurable et ce n'est qu'après qu'il pourra décider du prix.

c/- L'Image de marque : Tout agent conscient de l'importance de sa mission doit constamment chercher à améliorer son image de marque car de lui dépend la réputation (bonne ou mauvaise) de la société. Cette image de marque est fonction du niveau de compétence, et de la disponibilité du vendeur.

d/- La distribution : Cette partie de la politique de marketing échappe très souvent à nos intermédiaires. Sa maîtrise est subordonnée à l'élaboration d'une politique de distribution. "Me faut-il appliquer une politique de producteur d'agence, d'indicateur, de sous-agents, si oui, où; quand et comment"? Ce sont là des questions qui demandent une profonde réflexion et que les intermédiaires doivent constamment se poser.

Pour les sociétés d'assurances africaines, cette deuxième formule de diffusion des produits va désormais consister à l'installation d'une structure décentralisée supposant la multiplication des bureaux de souscription dans toutes les provinces et les départements ainsi que la création d'un réseau commercial et des cabinets de courtage.

B - L'ADAPTATION DE L'OFFRE A LA DEMANDE

Dans de nombreux pays de la CICA, il existe des besoins qui ne sont pas satisfaits.

- Les fonctionnaires de notre sous-région, entre la date de leur mise en retraite et la liquidation de pension, restent parfois un à deux ans sans revenu. Parfois ceux-ci meurent pendant cette période d'attente. Il suffirait de proposer aux agents de l'Etat des rentes temporaires différées qu'on pourrait agrémenter d'une contre-assurance. C'est-à-dire en cas de décès avant la retraite les primes payées seraient remboursées. Cette combinaison pourrait s'appeler "Assurance pré-retraite".

- Une formule "vie entière" peut être également proposée et qu'on pourrait appeler assurances funéraires en s'équipant pour que le capital soit payé le jour même du décès de l'assuré.

- Au Cameroun, comme dans les autres Etats de la CICA, existent des tontines qui sont en fait des associations d'épargne. Quand un membre de ces tontines décède ou est victime d'accidents entraînant l'incapacité, les ayants-droits du défunt ou le pauvre incapable sont obligés de continuer à s'exécuter.

Pourquoi ne pas proposer des contrats groupe décès qu'on appellerait "l'assurance tontines" ? ... etc. Toutes ces questions méritent une étude sérieuse et approfondie au sein du Secrétariat Permanent de la CICA et des entreprises d'assurance? Aujourd'hui encore, nombreux sont des parents qui sont obligés de payer les frais de scolarité à leurs enfants entrant dans les collèges et même à l'Université. Ce sont des dépenses importantes qui grèvent considérablement les budgets des parents. Le père prévoyant pourrait souscrire dès la naissance de l'enfant, un contrat au titre duquel l'assurance paiera une bourse à l'enfant dès qu'il aura atteint un certain âge. C'est un contrat avec contre assurance, c'est-à-dire que l'argent versé par le souscripteur pourrait lui être remboursé en cas par exemple du décès de l'enfant.

L'on constate donc qu'au sein de nos pays, de réelles potentialités existent mais encore inexploitées. Que faire pour les exploiter ? Il importe de créer des produits adaptés aux besoins.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette étude, l'on peut donc retenir que le développement effectif de l'assurance-vie dans la CICA se heurte dans le contexte actuel à des entraves et difficultés réelles. Il s'agit notamment des difficultés liées aux mentalités des assurables et de celles inhérentes d'une part à l'environnement économique et réglementaire, et d'autre part à la faiblesse du marché financier dans nos pays.

S'agissant des mentalités, au premier abord se dresse le problème de la solidarité clanique entre les membres d'une famille, d'un clan, d'une tribu. Cette solidarité qui a comme aboutissant l'entraide et l'assistance mutuelles entre les différents membres de la communauté confère aux assurables le sentiment d'être en sécurité en cas de coup du sort très grave. Il y a ensuite le problème de l'auto-assurance. Dans nos centres urbains, les individus tentent de se protéger actuellement contre les coups du sort en se groupant au sein d'associations d'entraide... En présence de ces moyens de protection d'une efficacité très limitée par rapport à l'assurance, il semble que l'idée de souscrire une police d'assurance vie n'apparaît plus.

Concernant les entraves inhérentes à l'environnement économique et réglementaire il y a d'abord le problème de la faiblesse des revenus.

Dans nos Etats, les revenus sont tellement bas que la souscription d'une police d'assurance vie pose des problèmes. Dans la plupart des cas le titulaire du revenu dresse une échelle de préférences dans la satisfaction de ses besoins. Souvent même cette satisfaction des besoins de première nécessité n'est jamais entièrement réalisée. La conséquence découlant de cette situation est que nombre de contrats d'assurance vie sont souscrits d'une part par une infime minorité d'individus issus des couches sociales les plus aisées et disposant des revenus suffisants sinon élevés alors que l'immense majorité des nantis préfèrent investir dans l'immobilier. En effet, selon des considérations très répandues, investir dans l'immobilier consiste à s'assurer une source permanente de revenus par la mise en location des investissements réalisés (villas, immeubles, appartements...)... situation d'autant plus favorable qu'en Afrique il n'existe pas d'impôts sur les grandes fortunes. Toutefois, en période de crise comme celle que traversent actuellement nos pays, l'investissement immobilier devient regrettamment improductif, car nombreux sont les "locataires" à chercher des loyers plus modestes et adaptés à leurs nouvelles conditions de vie.

.../...

En second lieu il y a des difficultés d'ordre réglementaire. Malgré tous les avantages offerts par la branche d'assurance vie, elle n'a toujours pas de place dans la théorie macro-économique. Selon les pouvoirs publics, elle n'est pas un élément de planification nationale.

En dernière analyse, il y a le problème relatif à la faiblesse du marché financier africain. D'une part on note une faiblesse dans les rémunérations des placements en banque. Ils sont de 7,5 % au Cameroun et au TOGO. Cette faiblesse ne favorise pas la constitution du capital que l'assureur doit avoir en fin de contrat. En effet tous les contrats d'assurance vie n'ayant pas la même durée, et donc la même date terme, l'assureur doit répondre à ses engagements à tout moment d'où la nécessité d'avoir de très nombreux contrats. D'autre part, les autres placements (actions, obligations, titres et bons...) n'offrent pas de meilleures perspectives. Bref le marché financier n'étant pas développé, il est vraiment difficile à nos compagnies de constituer assez vite une épargne.

Au regard de toutes ces difficultés que nous venons d'évoquer il va s'en dire que dans le contexte présent la branche d'assurance sur la vie ne peut valablement assurer le financement des économies des pays membres de la CICA. Il revient donc aux pouvoirs publics de même qu'aux entreprises d'assurance de définir en la matière de nouvelles politiques nationales. Elles pourraient être centrées notamment sur les stratégies de diffusion et l'adaptation de l'offre aux besoins exprimés par la clientèle, ainsi que sur l'augmentation des taux de placement. Ceux actuellement en vigueur étant peu rémunérateurs.

APERCU BIBLIOGRAPHIQUE

I - OUVRAGES

- 1/- (M) Bertrand : Ce qu'il faut retenir en Assurance vie
Edition La Securitas Paris 1978.

- 2/- (M) BARZIC
(M) Bertrand Annuaire vie capitalisation 1985
(G) Courtier
(A) MELLY L'Assurance Française Paris 1985 345 P.

- 3/- Collection de l'Ecole Nationale d'Assurances (ENASS) :
L'Assurance Théorie-Pratique -Comptabilité T. II
IVe Edition Paris 1973 300 P.

- 4/- (Y.L) Faivre Droit des Assurances ; Précis Dalloz Ve Edition
Paris 1985 662 P.

- 5/- (G) URSYN : Méthodes et Techniques de vente ARGUS

- 6/- (C) Villars : Vendre l'Assurance sur la vie 3e édition

II - REVUES, ARTICLES, DOCUMENTS

A- REVUES

- 1/- L'Assureur Africain ; Bulletin semestriel de la Fédération des
Sociétés d'Assurance de Droit National Africaines (F.A.N.A.F.)
N° 9 Septembre 1977

- 2/- Assur-Info ; revue trimestrielle de l'Association Sénégalaise
des cadres d'assurances (A.S.C.A.) n°s 6, 7.

- 3/- Revue de l'I.I.A.
- Revues n°s 12-13 Octobre 1985
n°s 10-11 Juillet 1980
Janvier 1981
n° 2 Janvier 1976

.../...

B- ARTICLES

- 1/- (M) GAUDET : Assurance et Développement ; Article publié par la Fédération Française des Sociétés d'assurance.
- 2/- FRANCE : Une nouvelle police vie est annoncée : le Plan d'Epargne Retraite (P.E.R.)
Le monde n° 13070 du 5.02.1987 P. 25
- 3/- JAPON : Les Assureurs vie profitent de l'esprit d'économie des assurés
BEST'S REVIEW, P/C N° 9 Janvier 1987 P.75
- 4/- La Gestion Financière des Investisseurs Institutionnels ;
l'ARGUS, journal international des Assurances n° 6004 du
24 Avril 1987 PP. 943-945

C- DOCUMENTS

- 1/- C.N.U.C.E.D. : La promotion de l'Assurance vie dans les pays en voie de développement.
TD/B/C 3/177 du 3 Sept. 82
- 2/- Direction de la Planification : Situation et Tendances de la Population Camerounaise ; Yaoundé Novembre 1985
- 3/- Etats statistiques de la CICA Années 1962-1985-1986
- 4/- (A) KOUROUMA : L'Assurance vie et ses perspectives de Développement en Afrique : Thème présenté à l'occasion du XXe Anniversaire de la CICA à Libreville.
- 5/- Rapports sur le marché Gabonais des Assurances exercices 1985, 1987.
- (6) - (O) ZOUKOUAN : le Développement de l'Assurance vie en Afrique : cas de la COTE D'IVOIRE. Mémoire fin d'études
I.I.A. 1986.