

*INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES YAOUNDE
10eme promotion (1990 - 92)*

**Mémoire de fin d'études
Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurances (DESA)**

***CADRE JURIDIQUE ET NOUVEAUX PRODUITS
POUR LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE :
CAS DU SENEGAL***

Présenté par :
PAUL SARR

**MAITRES DE MEMOIRE
MOUKOKO DOUALLA RICHARD
(AMACAM, YAOUNDE)
BIRAM NDECK NDIAYE
(GROUPE SONAM, DAKAR)**

*INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES YAOUNDE
10eme promotion (1990 - 92)*

**Mémoire de fin d'études
Diplôme d'Etudes Supérieures en Assurances (DESA)**

***CADRE JURIDIQUE ET NOUVEAUX PRODUITS
POUR LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE :
CAS DU SENEGAL***

Présenté par :
PAUL SARR

MAITRES DE MEMOIRE
MOUKOKO DOUALLA RICHARD
(AMACAM, YAOUNDE)
BIRAM NDECK NDIAYE
(GROUPE SONAM, DAKAR)

REMERCIEMENTS

—O—O—O—O—O—O—O—O—O—O—

Dans le cadre de notre formation, à l'Institut International des Assurances de Yaoundé, nous avons eu à effectuer un stage pratique de quatre (4) mois, à la SONAMVIE, à Dakar.

Pour nous avoir permis d'effectuer ce stage dans de très bonnes conditions, nous remercions, en premier lieu, Monsieur Diouldé NIANE, Directeur général du Groupe SONAM.

Ensuite, nous remercions nos deux maîtres de mémoire : Monsieur DOUALLA MOUKOKO Richard, Chef du département Vie à AMACAM (Yaoundé), et Monsieur Biram Ndeck NDIAYE, Attaché de Direction, chargé de la communication et de la formation au Groupe SONAM (Dakar).

Nous exprimons également toute notre gratitude aux responsables de la SONAMVIE qui nous ont encadré durant ce stage. Nous citerons particulièrement Monsieur Vadiourou DIALLO, Directeur de la Production, Monsieur Komar NDAO, Directeur du réseau commercial et Monsieur Abdoul SY, Responsable du Service Gestion Grande branche. De façon générale, nous y associons tous les responsables de la SONAMVIE.

S O M M A I R E

---O---O---O---O---O---

INTRODUCTION

PREMIERE PARTIE : LA CONTRIBUTION DE L'ETAT POUR LA PROMOTION
DE L'ASSURANCE-VIE

- CHAPITRE 1 : LA REGLEMENTATION DES PLACEMENTS

- 1.1 - Réglementation existante
- 1.2 - Application et respect de la réglementation
- 1.3 - Améliorations souhaitées

- CHAPITRE 2 : LA FISCALITE

- 2.1 - Taxe d'enregistrement et déductibilité des primes
- 2.2 - Imposition ~~des~~ indemnités d'assurance vie
- 2.3 - Propositions

- CHAPITRE 3 : PROTECTION DES ASSURES

- 3.1 - Information des assurés
- 3.2 - Transparence des contrats d'assurance-vie
- 3.3 - Défense des intérêts des consommateurs
- 3.4 - Tables de mortalité

DEUXIEME PARTIE : LE ROLE DES SOCIETES D'ASSURANCE-VIE POUR LA PROMOTION
DE L'ASSURANCE-VIE

CHAPITRE 1 : EVALUATION DES PRODUITS CLASSIQUES

- 1.1 - Produits individuels
- 1.2 - Produits collectifs
- 1.3 - Evaluation

CHAPITRE 2 : ETUDE DES NOUVEAUX PRODUITS

- 2.1 - Nouveaux produits
- 2.2 - Mesures d'accompagnement

CHAPITRE 3 : ETUDE DES POPULATIONS ASSURABLES

- 3.1 - Professions libérales
- 3.2 - Secteur informel
- 3.3 - Particularités concernant le mode de paiement

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION

Avant l'indépendance du Sénégal, les opérations d'assurance étaient exclusivement présentées par des filiales de sociétés étrangères implantées dans les pays sous tutelle coloniale. Elles avaient principalement pour objet la couverture des biens des expatriés.

L'assurance-vie n'était pas encore ancrée dans les moeurs des nationaux. En plus, ceux-ci ne disposaient que de faibles revenus, et le niveau d'analphabétisme était encore élevé.

A partir des années 60, le nombre des sociétés étrangères commence à diminuer considérablement. La création de la CICA (Conférence Internationale des Contrôles des Assurances) a ensuite favorisé la mise en place d'une réglementation propre. Celle-ci s'est néanmoins largement inspirée de la réglementation française. Le véritable démarrage de la CICA, à partir de 1972, a permis l'émergence de sociétés d'assurance de droit national.

Malgré le remarquable développement qu'elle a connu depuis quelques années, la part de l'Afrique, dans l'assurance-vie mondiale, reste encore faible.

C'est ainsi qu'en 1988, la répartition se présente comme suit : (1)

Afrique	Asie	Amérique Nord	Europe	Amérique Sud
1,2 %	38,5 %	30,8 %	27,5 %	0,3 %

Quant à la part de l'assurance-vie sur le volume global des affaires dans le marché mondial des assurances, en 1988, elle est de :

.../...

(1) Source : SIGMA, Suisse de Réassurances, 4/90.

Pour l'Afrique (hors Afrique du Sud et Zimbabwe) : 11,7 %

Pour le reste du monde, les chiffres sont : (2)

Amérique Nord	Amérique Sud	Europe	Asie
41,4 %	20,50 %	40,5 %	73,6 %

~~Les principaux pays africains pour les émissions de primes d'assurance vie~~
pour 1986 sont : (3)

Afrique du Sud : 6 634 millions dollars

Zimbabwe	:	165	"	"
Egypte	:	137	"	"
Maroc	:	79	"	"
Nigéria	:	41	"	"
Kenya	:	39	"	"
Cameroun	:	23	"	"
Algérie	:	21	"	"
Côte-d'Ivoire	:	16	"	"

Par comparaison, on relève :

France	Grande Bretagne	Etats-Unis	Japon
25 519	40 651	176 809	214 104

Au Sénégal, entre 1980 et 1990, l'assurance-vie a progressé de 25 %.

Emissions vie (en millions de francs CFA) (4)

1985	1986	1987	1988	1989	1990
2 124	2 580	3 121	3 923	4 535	4 532

.../...

(2), (3) . *idem* que (1)

(4) Source : Fédération Sénégalaise des Sociétés d'Assurance (F.S.S.A.)

1986/85	1987/86	1988/87	1989/88	1990/89
21,5 %	21 %	25,6 %	15,6 %	- 0,06 %

Depuis 1989, on observe un ralentissement de la croissance annuelle des émissions de primes.

Les difficultés qui freinent le développement de l'assurance-vie au Sénégal, et dans d'autres pays africains, peuvent être situées principalement à trois niveaux :

- l'environnement économique de crise :

Dans la plupart des pays africains, il s'est traduit par un blocage des salaires. Cela fait que les dépenses des ménages s'orientent principalement vers la consommation des biens de première nécessité. Le consommateur moyen est plus préoccupé par le quotidien, et éprouve de grandes difficultés à dégager une épargne.

- les pesanteurs socio-culturelles :

Le comportement de l'africain devant la mort est encore empreint d'un certain fatalisme. Cela fait qu'il ne ressent pas le besoin de souscrire une assurance en cas de décès. Et pourtant, d'un autre côté, la notion de solidarité familiale élargie a plutôt tendance à s'effriter. Cela devrait pousser à prendre conscience de la nécessité de préparer ses vieux jours.

- le manque d'agressivité commerciale des sociétés d'assurance :

Il se traduit surtout par l'absence d'une politique de communication et de promotion au travers des médias. Dans un pays comme le Sénégal, où le taux d'analphabétisme est encore élevé, on peut s'étonner que la télévision et la radio ne soient pas utilisées comme supports pour mieux faire connaître les produits proposés par les sociétés d'assurance.

.../...

Face à ces difficultés, la promotion de l'assurance-vie au Sénégal nécessite la participation active des pouvoirs publics et des sociétés d'assurance.

PREMIERE PARTIE : La contribution de l'Etat pour la promotion de l'assurance-vie.

DEUXIEME PARTIE : Le rôle des sociétés d'assurance-vie pour la promotion de l'assurance-vie.

P R E M I E R E P A R T I E

—O—O—O—O—O—O—

LA CONTRIBUTION DE L'ETAT POUR LA PROMOTION DE L'ASSURANCE-VIE

Le secteur de l'assurance draine des sommes considérables, dont l'assureur est le gestionnaire et les assurés, les propriétaires.

C'est pour cela que, très tôt, les pouvoirs publics ont pris conscience de la nécessité d'exercer un contrôle sur les sociétés d'assurance. Ce contrôle s'exerce "dans l'intérêt des assurés et bénéficiaires de contrat" : cela s'est traduit par l'adoption de textes qui régissent la réglementation en la matière.

Au Sénégal, c'est la loi 63-38 du 10 juin 1963 qui régit le contrôle sur les sociétés d'assurance.

Au vu de la situation actuelle du marché sénégalais de l'assurance-vie, la réglementation devrait mettre l'accent sur trois points qui nous semblent importants pour promouvoir l'assurance-vie. Il s'agit de :

- la réglementation des placements (chapitre 1).
- la fiscalité (chapitre 2).
- la protection des assurés (chapitre 3).

Annexe 1 : ...

.../...

CHAPITRE 1 : LA REGLEMENTATION DES PLACEMENTS

En matière de placements, la réglementation en vigueur, au Sénégal comme dans les pays de la CICA, est largement inspirée de la réglementation française de 1938. Elle vise principalement deux objectifs :

- offrir une garantie suffisante aux assurés et bénéficiaires de contrat : pour cela, elle doit veiller à ce que les sociétés d'assurance soient toujours en mesure d'honorer leurs engagements à l'égard des associés ;
- orienter l'épargne collectée par les sociétés d'assurance vers des objectifs d'intérêt général.

Il s'agit d'abord de voir quel est le cadre qui régit les placements. Ensuite, on étudiera l'application concrète qui en est faite par les sociétés d'assurance-vie. Enfin, on fera état des améliorations possibles qui pourraient être proposées aux pouvoirs publics.

1.1 - Réglementation existante

C'est le décret 63.724 du 18 octobre 1963, modifié par les décrets 68.509 du 7 mai 1968 et 79.119 du 26 décembre 1979, qui réglemente les placements admis en représentation des ~~provisions techniques~~. Il fixe les proportions suivantes :

- valeurs d'état : admises sans limitation ;
- valeurs jouissant de la garantie de l'Etat : minimum 7 % ;
- valeurs immobilières : maximum : 24,5 % ;
- liquidités : maximum : 30 %.

Les valeurs d'état doivent donc être présentes pour une proportion minimum de 30,5 %. Elles sont constituées par les bons du Trésor, les emprunts émis par l'Etat, les bons d'équipement, les dépôts spéciaux.

En plus du respect des proportions ci-dessus, les placements doivent répondre aux critères de rentabilité, de sécurité et de liquidité.

.../...

1.2 - Application et respect de la réglementation

Cette analyse sera effectuée par catégorie de placement pour les années 1986, 1988 et 1989. Pour 1987, nous n'avons pu disposer que des chiffres concernant l'ensemble du marché (donc y compris l'assurance IARD). (1)

1.2.1 - Valeurs d'état

Couverture réglementaire		Couverture effective
1986	1 160 548 377	1 112 017 648
1988	2 361 617 542	1 234 383 234
1989	3 326 196 762	2 901 938 257

Source : Direction des Assurances.

Pour 1987, les valeurs d'Etat ont représenté 24,8 % des placements admis des sociétés d'assurance (vie et IARD).

A partir de ces chiffres, on a les pourcentages suivants :

Couverture réglementaire		Couverture effective
1986	38,5 %	36,88 %
1988	"	20 %
1989	"	33,5 %

La réglementation n'est donc pas respectée en ce qui concerne les valeurs d'Etat. Cela traduit une méfiance vis-à-vis de ces valeurs.

Il y a d'abord que leur rentabilité est inférieure à celle du marché monétaire. Mais les avantages théoriquement attachés aux valeurs d'état auraient dû

.../...

(1) : les chiffres pour 1986, 1988 et 1989 concernent uniquement les sociétés d'assurance vie. Les chiffres de 1987 concernant l'ensemble du marché Vie et IARD.

compenser cette faiblesse. Il s'agit notamment de la sécurité. Ce qui n'est malheureusement pas le cas. Car, avec les difficultés économiques, il se pose des problèmes de remboursement à l'échéance. On ne peut donc pas dire que les critères de sécurité et de liquidité soient remplis par les valeurs d'Etat.

1.2.2 - Valeurs garanties par l'Etat

Couverture réglementaire		Couverture effective
1986	211 600 423	77 300 000
1988	429 385 006	129 685 854
1989	604 763 047	23 750 000

Source : Direction des Assurances.

Pour 1987, les valeurs garanties par l'Etat ont représenté 6,9 % des placements admis (Vie et IARD).

On déduit les pourcentages de couverture suivants :

Couverture réglementaire		Couverture effective
1986	7 %	2,5 %
1988	7 %	2,1 %
1989	7 %	0,27 %

Comme pour les valeurs d'Etat, le marché de l'assurance-vie est en dessous du minimum légal pour les valeurs garanties par l'Etat.

Cela résulte certainement du fait que ces valeurs sont déterminées, de façon précise, par l'autorité de tutelle. Les sociétés d'assurance, quant à elles, veulent placer dans les valeurs de leur choix, et pas forcément dans les valeurs désignées par les autorités.

.../...

1.2.3. - Valeurs immobilières

	Couverture maximum	Couverture effective
1986	738 530 784	172 945 443
1988	1 502 847 525	520 705 189
1989	2 116 670 667	578 252 527

Source : Direction des Assurances.

Pour 1987, les valeurs immobilières ont représenté 12,7 % des placements admis (Vie et IARD).

On déduit les pourcentages de couverture suivants :

	Couverture maximum	Couverture effective
1986	24,5 %	5,63 %
1988	24,5 %	3,8 %
1989	24,5 %	6,7 %

La réglementation ayant posé pour les valeurs immobilières un maximum à ne pas dépasser, il n'y a donc pas de problème. On peut remarquer néanmoins que les sociétés d'assurance-vie sont plutôt éloignées du pourcentage maximum. Ce qui dénote une certaine absence de politique de placement immobilier.

1.2.4. - Liquidités

	Couverture maximum	Couverture effective
1986	904 372 221	4 545 887 107
1988	1 840 221 459	6 422 357 844
1989	2 591 841 632	3 775 754 684

Source : Direction des Assurances.

.../...

Pour 1987, les liquidités ont représenté 55,4 % des placements admis (Vie et IARD).

On constate que ce poste enregistre un large dépassement du maximum autorisé. La méfiance manifestée à l'égard des autres postes de placement a entraîné un gonflement des liquidités. Mais il faut se demander s'il n'y a pas, dans ces montants, une importante partie fictive. En effet, la crise bancaire qui a secoué les pays membres de l'UNIOA, pendant les années 80, a entraîné un important gel de ressources des sociétés d'assurance auprès surtout des banques restructurées.

De façon générale, la réglementation sur les placements n'est pas respectée. Les valeurs d'état ou garanties par l'Etat sont négligées au profit des liquidités. Les valeurs immobilières sont peu prisées. Tout cela montre qu'il est nécessaire de procéder à certains réaménagements dans ce domaine.

1.3 - Améliorations souhaitées

Beaucoup de voix se sont déjà levées pour demander un remodelage du cadre réglementaire en matière de placement dans les pays de la CICA.

C'est ainsi que le Comité des Experts sur l'environnement des Assurances, dans les pays de la Zone Franc, réuni en avril 1991 à Ouagadougou, avait proposé :

- la réduction des obligations de placement en titres publics et le développement des possibilités de placement vers le privé ;
- d'examiner avec les Etats les moyens d'honorer leurs engagements envers les assurés ;
- la suppression de l'obligation de financement de programmes immobiliers (dans les pays où elle existe).

.../...

Ces propositions vont dans le sens des vœux exprimés par les professionnels de l'assurance-vie.

Conscients de ces problèmes, les pouvoirs publics ont mis en chantier un nouveau projet qui doit entrer en vigueur prochainement au Sénégal. Il prévoit les proportions suivantes :

- valeurs d'état : au minimum 20 %
- le poste "Valeurs garanties par l'Etat" disparaît au profit d'un nouveau poste dénommé "Valeurs autorisées". Celles-ci doivent être présentes pour 15 %.
- valeurs immobilières : maximum 25 %
- liquidités : maximum 40 %.

Les valeurs d'Etat et garanties par l'Etat qui, auparavant, devaient être présentes pour un minimum de 40,5 %, sont ramenées à 35 %.

Mais, on constate que les valeurs autorisées par l'Autorité de tutelle sont à 15 %. On ne peut donc pas dire qu'on est allé dans le sens d'un accroissement de la marge de manœuvre des gestionnaires, en matière de placements. Il faudrait arriver à ce que ceux-ci disposent de plus de liberté dans le choix de leurs placements. Il faudrait également plus de souplesse en ce qui concerne l'autorisation préalable (poste des valeurs autorisées).

Des mesures d'envergure devraient être prises à cet effet, pour favoriser la mise en place de marchés sous-régionaux (UNOA, UDEAC). Cela permettrait de disposer d'instruments de placements à moyen et long terme, plus diversifiés, qui pourraient profiter aux sociétés d'assurance-vie. Pour ce faire, il faudrait lever les principaux blocages d'ordre juridique, fiscal et institutionnel.(1)

.../...

(1) : Voir à ce propos la très intéressante communication de la BCEAO au symposium de la RAMAF, à Niamey (18-20 fév. 1991), reprise dans "Assur Info" n° 13, pp 6-10.

CHAPITRE 2 : LA FISCALITE

On ne peut pas parler, au Sénégal, d'une véritable "fiscalité de l'assurance-vie". Bien qu'elle ne soit pas trop contraignante, en ce domaine, la fiscalité pourrait être améliorée pour suivre et favoriser l'expansion de l'assurance-vie. Des mesures incitatives sont à envisager pour encourager la prévoyance et favoriser la collecte d'épargne par les sociétés d'assurance-vie.

2.1 - Taxe d'enregistrement et déductibilité des primes

La taxe d'enregistrement sur les contrats d'assurance-vie, au Sénégal, est de 3 %. Dans les pays de la CICA, elle varie de 1,25 % (cas du Tchad), à 10-15 % (cas du Gabon). (1)

La déductibilité des primes était encore récemment régie par l'article 115 du Code général des Impôts. Celui-ci, en ses alinéas 4 et 5 excluait du revenu imposable :

- "les versements volontaires pour la constitution de retraite dans la limite de 7,5 % du montant total des traitements, salaires, indemnités, emoluments et avantages en nature ;

- les primes d'assurance sur la vie dans la limite de 5 % du revenu net, le maximum de la déduction autorisée étant fixé à 200 000 francs, augmenté de 20 000 francs par enfant à charge".

L'ordonnance 92.18 du 20 mars 1992 a apporté les modifications suivantes :

.../...

(1) : Amadou Kourouma : "Assurance-vie : favoriser le développement".

Assur Info n° 13, PP 24-26.

Le taux de 7,5 % du revenu est porté à 10 %, représentant les retenues faites par l'employeur ou les cotisations versées à titre obligatoire pour la constitution d'une retraite. Cette exonération concerne le système de retenue à la source.

Dans le cadre de la déclaration de revenus, le taux d'exonération est également de 10 % du revenu, avec un maximum de 200 000 francs augmenté de 20 000 francs par enfant à charge.

2.2 - Imposition des indemnités d'assurance-vie

Pour les produits d'épargne, il n'y a pas d'imposition.

Pour les prestations servies au titre d'une assurance en cas de décès, il faut faire une distinction. Lorsque le bénéficiaire est déterminé, les articles 730 et 732 du Code des Obligations Civiles et Commerciales (COCC) disposent que le capital décès n'a pas un caractère de revenu. Par conséquent, il n'est pas soumis aux droits de mutation.

Lorsque le bénéficiaire est indéterminé, l'indemnité entre dans la succession et fait l'objet de droits de mutation, selon l'article 733 du C.O.C.C.

Pour les avantages perçus au titre de la retraite, l'indemnité légale est exonérée dans les limites définies par la Convention Collective Interprofessionnelle, en son article 31. Il est dit, par ailleurs, que seule la partie supérieure à 600 000 francs des pensions et rentes viagères est prise en compte dans la détermination du revenu net annuel imposable.

2.3 - Propositions

On constate que la taxe d'enregistrement de 3 % sur les contrats d'assurance renchérit la prime. Par conséquent elle pénalise les assurés qui déploient,

volontairement, un effort financier considérable pour la constitution d'une épargne. Il faudrait donc la supprimer.

Il faudrait également encourager la souscription de contrats vie de durée assez longue par des mesures incitatives plus favorables. Car l'opération d'assurance-vie est fondamentalement une opération de long terme.

Enfin, la réglementation fiscale pour la constitution de la retraite complémentaire, par les entreprises, devrait être clairement définie et des plafonds d'exonération appréciables, établis. Ceci nécessite une collaboration entre les services compétents des Impôts et du Contrôle des Assurances. Une telle collaboration permettrait de mettre en place une véritable "fiscalité de l'Assurance-vie" qui soit réellement incitative et favoriserait une meilleure ~~promotion~~ de l'assurance-vie.

CHAPITRE 3 : PROTECTION DES ASSURES

Le public, de façon générale, a une vision méfiante, pour ne pas dire négative de l'assurance. Il n'est pas rare d'entendre dire : "Les assureurs sont des voleurs!". Cela s'entend surtout pour les assurances obligatoires.

Par cette réaction, on fait référence à la rapidité avec laquelle un contrat d'assurance est souscrit, et la lenteur des règlements en cas de sinistre.

L'assurance-vie, malgré son caractère facultatif, est en bonne partie victime de cette conception. Il faut dire que l'on n'a pas cherché véritablement à modifier cette méfiance du public vis-à-vis des produits d'assurance-vie, en particulier.

Les mesures que l'on pourrait entreprendre sont de plusieurs ordres. Du côté des pouvoirs publics, on pourrait édicter des mesures relatives à l'information des assurés, à la transparence des contrats. On pourrait, également, favoriser la mise en place de structures de défense des intérêts des "acheteurs" d'assurance-vie. Enfin, il est grandement temps de mener une étude approfondie pour établir des tables de mortalité en rapport avec l'espérance de vie.

3.1 - L'information des assurés

De façon générale, les souscripteurs sont très peu renseignés sur beaucoup d'aspects importants de leurs contrats. Les notions d'avance, de rachat, de mise en demeure, de résiliation, sont plutôt mal comprises.

L'avance que l'assureur accorde fait penser à beaucoup d'assurés qu'ils ont affaire à un guichet où ils peuvent obtenir des prêts à volonté. Ils oublient, de ce fait, la fonction de couverture et de constitution d'une épargne à long terme contenue dans l'assurance-vie.

Les rachats sont assez fréquents, dans les trois ou quatre premières années. Ce phénomène se constate surtout auprès des titulaires de contrat à primes

.../...

peu élevées. Il s'explique, en partie, par la conjoncture économique difficile, au vu du nombre de souscripteurs qui rachètent leur contrat après avoir perdu leur travail.

La résiliation intervient souvent sans que le souscripteur en ait réellement conscience. Cela résulte généralement d'une mauvaise compréhension de la notion de mise en demeure. Il faut comprendre, ici, qu'il y a beaucoup d'assurés qui ne lisent pas ou ne comprennent pas le sens d'une mise en demeure. Ils se disent qu'ils ont de l'argent chez l'assureur et que, si le contrat prend fin, ils doivent bénéficier d'un remboursement. Cela est généralement le cas pour les souscripteurs à niveau de formation moyen.

En liaison avec la procédure de résiliation, la réduction d'un contrat est souvent ignorée, de même que la possibilité de suspendre le paiement des primes, pendant une certaine période (contrats d'épargne).

Il faudrait donc que les pouvoirs publics prennent des mesures allant dans le sens d'une meilleure information des assurés. Pour cela, il faut apporter plus de discipline à la distribution des produits d'assurance-vie.

En effet, le marché sénégalais de l'assurance-vie a enregistré une augmentation considérable des producteurs ou conseillers des sociétés d'assurance-vie, chargés de faire souscrire des contrats. Les assureurs, se sentant convaincus qu'il faut "vendre" leurs produits plutôt que de laisser les clients venir "acheter" d'eux-mêmes, ont envoyé, en rang serré, des bataillons de producteurs à la charge des assurables. Mais, force est de constater que l'obligation de conseil de ces producteurs n'a pas toujours été respectée.

Pour ne pas que les assurés d'aujourd'hui deviennent les ennemis de l'assurance de demain, il faut nécessairement imposer le devoir de conseil des producteurs d'assurance-vie. Il ne faut pas laisser les consommateurs inexpérimentés face aux professionnels qui défendent, en premier lieu, les intérêts

de leur société. Le producteur doit clairement exposer au client, au moment de la souscription, les aspects les plus importants de son contrat. En particulier, il doit lui expliquer les notions d'avance, de rachat, de mise en demeure et de résiliation.

De manière générale, les pouvoirs publics doivent édicter des règles claires en ce qui concerne l'obligation de conseil des producteurs d'assurance-vie. Cela éviterait le fléau de producteurs qui sont prêts à tout promettre aux clients pour leur faire souscrire et gonfler ainsi leurs commissions.

En plus, il devrait être fait obligation aux sociétés d'assurance-vie de communiquer, périodiquement, aux assurés, un document faisant le point sur leur contrat. Ce document devrait comprendre les montants de la valeur de rachat et de la valeur de réduction, en explicitant clairement ces deux notions.

3.2 - Transparence des contrats d'assurance-vie

Le contrat d'assurance est un contrat d'adhésion. Le client accepte les conditions du contrat telles qu'elles sont libellées par l'assureur. Il est donc important que l'assureur soit toujours le plus explicite possible dans la rédaction des clauses du contrat. Mais tel n'est pas toujours le cas.

Certains passages sont souvent rédigés dans un style inaccessible à ceux à qui ils sont destinés. Cela ne contribue pas à créer un climat de confiance entre l'assureur et ses assurés.

Les pouvoirs publics peuvent intervenir, à ce niveau, en demandant aux sociétés d'assurance-vie de faire preuve de plus de clarté dans la rédaction des contrats. En outre, on pourrait exiger que certains passages des contrats soient écrits en caractères plus apparents.

Pour faciliter une meilleure compréhension des assurés, les pouvoirs publics pourraient exiger, des sociétés d'assurance-vie, la mise à la disposition des assurés d'une note servant de résumé. Il y serait explicité les notions de rachat, les possibilités de réduction, les différents cas de résiliation.

Mais, ces mesures, pour être efficaces, devraient s'accompagner de la bonne lecture et de la compréhension de ces documents par les assurés. C'est à ce niveau que pourraient intervenir les associations de défense de consommateurs.

3.3 - Défense des intérêts des consommateurs

Le consumérisme a encore beaucoup de chemin à faire au Sénégal. Pour le favoriser, les pouvoirs publics doivent lui apporter du soutien, car ils y ont beaucoup à gagner. Les associations de consommateurs peuvent constituer un relai efficace entre les consommateurs et les pouvoirs publics. ~~Etant~~ En contact direct avec les produits proposés par les sociétés d'assurance-vie, elles seront plus en mesure de détecter les sources de litige, à la base et les porter à la connaissance des autorités. De ce fait, tout ce qui est relatif à l'information des assurés et à la transparence des contrats, pourrait être collecté par ces associations, et soumis aux autorités, sous forme de recommandation ou de proposition.

Nous précisons que cette vision consommeriste ne constitue pas une attaque envers les sociétés d'assurance-vie. Mais, il faut comprendre qu'un mécontentement des assurés ne peut que porter préjudice aux assureurs vie. Ceux-ci devraient donc accepter de collaborer franchement avec ces associations pour une meilleure promotion de l'assurance-vie.

3.4 - Tables de mortalité

Au Sénégal, et dans les pays membres de la CICA, on utilise les tables de la population française de 1960-64. Dans certains pays, il est pratiqué une majoration de 20 % sur ces tables. De même qu'au Sénégal, certains anciens contrats se faisaient sur la base de la table majorée.

La question principale est de savoir dans quelle mesure ces tables établies à partir de la population française de 1960-64, reflètent la réalité de nos marchés d'assurance vie. Il est très difficile de répondre à cette question tant qu'une étude approfondie n'aura pas été menée.

.../...

Les résultats techniques du marché sénégalais de l'assurance-vie sont généralement qualifiés de "bons". Mais, cela ne doit pas empêcher de chercher à établir des tables plus conformes.

Les autorités de tutelle peuvent y contribuer en mettant en relation les assureurs, les actuaires et les responsables des services nationaux de statistiques. Ces derniers disposent, en effet, des données obtenues lors des recensements de population. Une telle concertation réunirait donc toutes les capacités humaines pour mener à bien ce travail.

Il est nécessaire que ce travail soit initié. Compte tenu de l'organisation et des moyens requis, les pouvoirs publics devraient en être le catalyseur, en étroite collaboration avec les assureurs.

DEUXIEME PARTIE

$$R_1 \rightarrow R_2 \rightarrow R_3 \rightarrow R_4 \rightarrow R_5 \rightarrow R_6 \rightarrow R_7 \rightarrow R_8 \rightarrow R_9 \rightarrow R_{10} \rightarrow R_{11} \rightarrow R_{12} \rightarrow R_{13} \rightarrow R_{14} \rightarrow R_{15} \rightarrow R_{16} \rightarrow R_{17} \rightarrow R_{18} \rightarrow R_{19} \rightarrow R_{20} \rightarrow R_{21} \rightarrow R_{22} \rightarrow R_{23} \rightarrow R_{24} \rightarrow R_{25} \rightarrow R_{26} \rightarrow R_{27} \rightarrow R_{28} \rightarrow R_{29} \rightarrow R_{30} \rightarrow R_{31} \rightarrow R_{32} \rightarrow R_{33} \rightarrow R_{34} \rightarrow R_{35} \rightarrow R_{36} \rightarrow R_{37} \rightarrow R_{38} \rightarrow R_{39} \rightarrow R_{40} \rightarrow R_{41} \rightarrow R_{42} \rightarrow R_{43} \rightarrow R_{44} \rightarrow R_{45} \rightarrow R_{46} \rightarrow R_{47} \rightarrow R_{48} \rightarrow R_{49} \rightarrow R_{50} \rightarrow R_{51} \rightarrow R_{52} \rightarrow R_{53} \rightarrow R_{54} \rightarrow R_{55} \rightarrow R_{56} \rightarrow R_{57} \rightarrow R_{58} \rightarrow R_{59} \rightarrow R_{60} \rightarrow R_{61} \rightarrow R_{62} \rightarrow R_{63} \rightarrow R_{64} \rightarrow R_{65} \rightarrow R_{66} \rightarrow R_{67} \rightarrow R_{68} \rightarrow R_{69} \rightarrow R_{70} \rightarrow R_{71} \rightarrow R_{72} \rightarrow R_{73} \rightarrow R_{74} \rightarrow R_{75} \rightarrow R_{76} \rightarrow R_{77} \rightarrow R_{78} \rightarrow R_{79} \rightarrow R_{80} \rightarrow R_{81} \rightarrow R_{82} \rightarrow R_{83} \rightarrow R_{84} \rightarrow R_{85} \rightarrow R_{86} \rightarrow R_{87} \rightarrow R_{88} \rightarrow R_{89} \rightarrow R_{90} \rightarrow R_{91} \rightarrow R_{92} \rightarrow R_{93} \rightarrow R_{94} \rightarrow R_{95} \rightarrow R_{96} \rightarrow R_{97} \rightarrow R_{98} \rightarrow R_{99} \rightarrow R_{100}$$

LE ROLE DES SOCIETES D'ASSURANCE VIE
POUR LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE

Les sociétés d'assurance-vie ont une part très importante à apporter pour un meilleur développement de leur secteur d'activité.

Elles doivent faire preuve de plus de dynamisme, en particulier sur deux points :

le choix des produits proposés, ce qui nous amènera :

- . à faire une évaluation des produits classiques existant sur le marché (chapitre 1) ;
- . à étudier de nouveaux produits qui sont ou qui peuvent être proposés (chapitre 2) ;

- le ciblage de certaines catégories socio-professionnelles (chapitre 3) ;

- . les personnes des professions libérales ;
- . le secteur informel.

.....

CHAPITRE 1 : EVALUATION DES PRODUITS CLASSIQUES

Il ne s'agit pas, ici, de faire une évaluation technique des produits existant sur le marché de l'assurance-vie, au Sénégal. Celle-ci dépasse le cadre de cette étude et nécessite des outils de comptabilité analytique qu'on ne trouve pas au niveau des sociétés d'assurance. Il s'agit plus simplement de répertorier, de façon globale, les différents produits existant sur le marché, et d'examiner les garanties plus couramment offertes.

1.1. - Produits individuels

1.1.1 - Temporaire décès

La ~~couverture est accordée~~, en cas de décès, pour une période déterminée. Au niveau des assurés à revenus moyens, qui sont les plus importants, on lui préfère la mixte. Ce produit souffre encore des barrières d'ordre religieux qui font que les africains ont une attitude plutôt fataliste devant la mort.

1.1.2 - Vie entière décès

C'est un produit peu prisé par les assurés. La raison est sans doute d'ordre psychologique. Beaucoup de gens sont réticents à souscrire un contrat dont ils sont sûrs de ne pas bénéficier. Mais, il est quand même apprécié par des personnes à revenus importants qui cherchent ainsi à prémunir leurs familles d'une disparition prématurée.

1.1.3 - Mixte

C'est un produit très attrayant, puisqu'il propose une garantie en cas de vie ou en cas de décès. Il est donc psychologiquement plus acceptable que la "vie entière décès" aux yeux du sénégalais moyen. Sur le marché, on trouve ce produit sous sa forme simple (garantie vie ou décès), ou sous une forme plus enrichie. C'est ainsi qu'il est présenté avec des garanties complémentaires :

- exonération de primes ;

.../...

- décès accidentel ;
- capital supplémentaire à chaque année ;
- hospitalisation.

Il est certainement l'un des produits les plus populaires du marché sénégalais de l'assurance-vie. En s'attaquant davantage aux barrières psychologiques d'ordre religieux, on devrait pouvoir le commercialiser plus encore.

1.1.4 - Produits d'épargne

Ils ont également connu un grand succès sur le marché. Ce sont des produits très simples qui se présentent principalement sous deux formes :

- Epargne constituée pour la retraite, avec versement de la provision mathématique, en cas de décès prématuré ;
- Epargne avec capital garanti, en cas de décès : il est alors la combinaison entre un produit d'épargne pur et une mixte.

La deuxième formule est certainement la plus intéressante que l'on trouve sur le marché.

1.1.5 - Assurance éducation

Ce produit n'a pas encore bien pénétré le marché sénégalais. Il permet à un enfant bénéficiaire de disposer d'un capital pour financer ses études.

Il faudrait attendre quelques années pour pouvoir apprécier son succès sur le marché sénégalais.

1.2. - Produits de groupe

Il s'agit surtout de la Temporaire décès souscrit par un organisme ou une entreprise. Dans ce cas, le contrat est souscrit par la banque ou l'organisme prêteur, et l'adhésion est obligatoire pour tous les bénéficiaires de crédit. La durée du contrat est alors égale à la durée de remboursement du prêt octroyé.

On rencontre également la Temporaire décès de groupe, au niveau de certaines entreprises, qui la souscrivent au profit de leur personnel. L'intérêt de cette assurance a été relevé récemment au Sénégal par l'accident survenu, dans une usine de Dakar, et qui a fait plus de soixante dix (70) morts.

En examinant de près ce produit, on se demande néanmoins si on peut parler d'assurance de groupe. La couverture accordée est tellement restreinte (garantie décès seulement), qu'on se demande s'il ne faudrait pas plutôt parler de "temporaires décès groupées".

1.3. - Evaluation

L'examen du marché fait ressortir la prédominance de deux produits : la mixte avec constitution d'une épargne et l'épargne retraite.

La mixte épargne comporte un volet prévoyance plus accentué et ses garanties complémentaires la rendent très attrayantes.

L'épargne retraite doit son succès au capital supplémentaire qu'il prévoit pour la constitution d'une retraite plus substantielle, vu la faiblesse de l'indemnité servie par le régime obligatoire.

La "vie entière décès", doit son manque de succès à l'impression (justifiée ou non) que peuvent avoir les souscripteurs de ne pas pouvoir espérer une prestation (comme pour la mixte).

Dans l'ensemble, les produits individuels ont une assez bonne pénétration du marché. Mais, il reste encore à faire pour les produits collectifs.

CHAPITRE 2 : ETUDE DES NOUVEAUX PRODUITS

Si, aujourd'hui, on doit proposer de nouveaux produits sur le marché sénégalais de l'assurance-vie, il ne s'agit pas de faire du mimétisme. Il s'agit plutôt de créer des produits qui répondent aux attentes du grand public.

L'examen de l'environnement socio-économique nous amène à constater qu'il y a un vide à combler. Ce vide se situe au niveau de la retraite.

En effet, les prestations servies par le régime obligatoire sont relativement faibles par rapport au dernier salaire annuel. Cela entraîne donc une baisse considérable du niveau de revenus. C'est ainsi qu'on constate souvent que les personnes, qui ont atteint l'âge de retraite, se retrouvent dans un quasi dénuement de ressources financières.

Il ne s'agit pas d'enterrer les régimes de base. Mais, en France (1) comme dans les pays africains qui s'en sont inspirés, ces régimes fonctionnant selon le principe de la répartition, ont montré leurs limites. Il faut donc développer les retraites par capitalisation, en complément du régime de base.

Cela peut se faire, au niveau des sociétés d'assurance-vie, en proposant des produits de retraite complémentaire et d'indemnités de fin de carrière. Mais, pour être efficaces, ils doivent être accompagnés de certaines mesures.

2.1. - Nouveaux produits

2.1.1 - Retraite complémentaire

Ce produit est destiné à compléter, de façon partielle ou totale, la différence entre le dernier salaire annuel et les prestations servies par le régime légal de retraite.

(1) Voir à ce propos : Yvonne LAMBERT-FAIVRE, Droit des Assurances
6^e édition, p 624.

Il doit fonctionner, dans le cadre d'une assurance collective. Pour être efficace, il faudrait qu'il s'agisse d'un groupe à adhésion obligatoire qui regrouperait au moins 75 % de l'effectif assurable. Il peut être souscrit par une entreprise ou par un regroupement corporatif organisé sous forme de mutuelle.

Les prestations garanties seront exprimées en pourcentage du dernier salaire annuel. L'organisation d'un régime de retraite complémentaire nécessiterait, pour les besoins de l'épanouissement des employés, une répartition des cotisations. Celles-ci se feraient à parts déterminées entre l'employeur et les salariés de l'entreprise.

Pour l'entreprise, la part de cotisations versée doit faire partie des frais généraux. Pour les salariés, il faudrait étendre le régime de l'ordonnance 92.10 du 20 mars 1992, exposé plus haut. Mais, comme nous l'avons déjà indiqué, les dispositions du Code général des Impôts sont imprécises sur ce point, et gagneraient à être clarifiées. Actuellement, la législation prévoit une déduction dans la limite de 10 % du total des traitements, salaires, indemnités.

La difficulté principale à résoudre, pour la mise en place de ce produit, est d'ordre technique. Il s'agit de la détermination des taux de cotisation. Plusieurs paramètres doivent être pris en compte, notamment :

- âge des salariés ;
- salaire annuel ;
- ancienneté dans l'entreprise ;
- taux de renouvellement pour ceux qui quittent l'entreprise avant le terme prévu ou qui ont atteint l'âge de retraite ;
- taux d'intérêt.

.../...

Ces études nécessitent donc des spécialistes et un matériel informatique pour avoir des projections portant sur plusieurs années.

Ce produit peut surtout intéresser les entreprises ayant une certaine dimension et un personnel assez important. Mais, il peut être adapté pour répondre aux besoins des PME - PMI.

2.1.2. - Indemnités fin de carrière

Celles-ci sont versées dans le cadre de conventions collectives ou d'accords d'entreprise, au moment du départ à la retraite. Elles sont sous la forme de capital.

Dans ce cas, la cotisation est à la charge de l'employeur seul.

Les sociétés d'assurance peuvent proposer ce produit aux entreprises. Celles-ci n'auraient plus alors à dégager des montants importants sur la trésorerie d'une année.

Ce produit présente des avantages pour les entreprises. Il permet d'équilibrer la trésorerie en évitant des prélèvements importants qu'on n'a pas pu prévoir. C'est le cas notamment s'il arrive qu'un salarié soit licencié (sauf en cas de faute lourde), et qu'il ait passé plusieurs années dans l'entreprise. L'indemnité à verser, prévue par une convention collective ou un accord d'entreprise, peut être importante.

Comme pour le produit précédent, il faut des études techniques assez complexes pour déterminer les taux de cotisations qui assurent l'équilibre.

2.2 - Mesures d'accompagnement

Pour que ces produits puissent recevoir un écho favorable, un certain nombre de mesures devraient être envisagées.

.../...

En premier lieu, l'accent devrait être nécessairement mis sur l'information. Contrairement à ce qui s'est passé en France, les problèmes que posent les régimes de retraite obligatoire n'ont pas encore fait l'objet d'un grand débat. L'opinion publique et les chefs d'entreprise sont insuffisamment sensibilisés.

Les sociétés d'assurance-vie se doivent de saisir cette opportunité, soit individuellement, soit dans le cadre de la fédération des sociétés d'assurance-vie. Elles pourraient ainsi mener des campagnes d'information à l'échelle nationale qui serviraient de catalyseur pour instaurer un débat sur les problèmes de retraite, au sein de l'entreprise. Ce cadre pourrait être élargi aux représentants des employeurs et des assurés.

En second lieu, il faudrait veiller à ce que les commerciaux, chargés de présenter ces produits aux intéressés, soient bien formés. Ils doivent en avoir la meilleure compréhension possible pour en assurer une bonne promotion.

CHAPITRE 3 : ETUDE DES POPULATIONS ASSURABLES

La population des assurés vie est constituée, en majorité, par des personnes à revenus moyens. Une absence quasi totale des titulaires de revenus élevés, des professions libérales et du secteur informel a été relevée. Ce qui nous amène à poser les trois questions suivantes :

- Les produits proposés sur le marché ne répondent-ils pas aux besoins de ces catégories socio-professionnelles ?
- Est-ce la démarche commerciale pour les approcher qui n'est pas adéquate ?
- Les catégories ne sont-elles pas du tout ciblées ?

3.1. - Professions libérales

Les produits d'assurance-vie existant sur le marché sénégalais sont tout à fait adaptés aux besoins des membres des professions libérales. Mais, ils doivent être soutenus par un effort marketing particulier.

Il faudrait, à ce niveau, sérier les cibles. Ensuite, on mettrait en place des supports d'information.

Etape 1 : Sérier les cibles

L'approche commerciale, pour les professions libérales, devrait être différente de celle des fonctionnaires et salariés moyens qui constituent le gros des portefeuilles des sociétés d'assurance-vie.

Ces personnes sont, en général, plus circonspectes avant de souscrire un contrat.

Cette première étape devrait donc constituer à définir les catégories principalement visées (médecins, avocats...) et leur proposer des messages différents.

.../...

Etape 2 : Définition des supports d'information

Il serait possible, dans un premier temps, de commencer par la voie de mailing. Ceci pourrait se faire par les boîtes postales des concernés, en envoyant des messages spécifiquement destinés à la catégorie visée et exposant les produits à proposer. Ces messages devraient mettre l'accent sur le besoin de sécurité (constitution d'une retraite, couverture décès) que peuvent apporter les produits.

Ensuite, on pourrait alors envoyer des commerciaux auprès des personnes à qui on aurait fait parvenir des messages.

Ces commerciaux devraient être bien choisis. Ils doivent être en mesure de bien présenter leurs produits et de mettre en avant le besoin auquel ils répondent. Mais surtout, ils doivent pouvoir argumenter valablement pour vaincre la résistance des prospects.

3.2. - Secteur informel

Comme pour les professions libérales, toute la gamme des produits individuels existant sur le marché peut être proposée aux personnes du secteur informel.

La particularité du secteur informel au Sénégal est qu'il est surtout constitué de personnes à mentalité plutôt traditionaliste. De ce fait, il peut être un peu difficile de leur proposer des produits de couverture décès. En plus, ces personnes ne sont pas limitées dans leur travail par l'âge de la retraite. D'où une difficulté également pour leur proposer des produits de retraite.

Néanmoins, une approche marketing adéquate peut donner de bons résultats.

Ici, il faudrait plutôt procéder par visites assez fréquentes auprès des prospects. En plus, il est très important que les commerciaux, chargés d'approcher

.../...

ce secteur, soient bien préparés à répondre aux arguments d'ordre religieux qu'ils ne manqueront pas de rencontrer. Enfin, il est nécessaire que ces démarches se fassent toujours en langues nationales. Il faut donc, auparavant, préparer les commerciaux à présenter les produits et leurs avantages en langues nationales.

3.3. - Particularité concernant le mode de paiement

Les principaux modes de paiement en assurance-vie, au Sénégal, sont la délégation de solde (fonctionnaires), la cession volontaire de salaire et le virement bancaire.

Pour les professions libérales et le secteur informel, il serait indiqué de bien veiller au mode de paiement. Une plus grande souplesse peut être proposée. Des possibilités de ~~versement trimestriels ou même semestriels~~ peuvent être étudiées pour les produits de retraite.

Pour les produits de couverture décès, il faudrait éviter une irrégularité des versements. Il ne faudrait donc pas privilégier les paiements en espèces.

C O N C L U S I O N

--O--O--O--O--O--O--

L'assurance-vie, dans les pays de la CICA, a connu des évolutions inégales.

Dans certains pays, l'obligation de constituer des sociétés vie distinctes des sociétés IARD a donné naissance à des entités solides et dynamiques.

C'est le cas au Sénégal, en Côte-d'Ivoire, et au Gabon.

Dans d'autres, ce sont les mêmes sociétés qui présentent à la fois les produits Vie et IARD. Ce caractère multibranche a l'inconvénient de limiter le développement d'un porte-feuille vie au profit de l'IARD.

Mais, tous ces pays présentent certaines insuffisances qui freinent l'expansion du marché de l'Assurance-vie :

- Les réglementations en matière de placements sont restées inchangées, contrairement à celle de la France dont elles se sont inspirées ;
- La fiscalité reste toujours lourde et ne constitue pas une véritable incitation pour la souscription des contrats d'assurance-vie ;
- Les mesures législatives, pour une véritable information des assurés, n'existent pas encore.

Bien que des efforts encourageants aient été entrepris, il reste encore beaucoup à faire, aussi bien du côté des pouvoirs publics que des sociétés d'assurance-vie.

Dans le cas du Sénégal, il est prévu une nouvelle législation en matière de placement. Elle devrait donner plus de liberté dans le choix des placements pour répondre réellement aux attentes des compagnies d'assurance-vie.

.../...

La fiscalité devrait être plus favorable, et surtout aider à la constitution de retraite complémentaire au sein des entreprises.

L'information des assurés et la transparence des contrats doivent être des préoccupations des pouvoirs publics et des sociétés d'assurance-vie.

Les assurés devraient être également associés à tous ces efforts, pour être davantage sensibilisés et puissent se convaincre de la nécessité pour eux-mêmes d'acheter leur assurance-vie.

Nous appelons une large collaboration à trois dimensions (Etat - Sociétés d'assurance-vie - public) afin que les insuffisances sus relevées et les suggestions apportées aboutissent à des actions concrètes, et que l'assurance-vie joue pleinement son rôle de mobilisatrice d'épargne.

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

---o-o-o-o-o-o-o---

.. Yvonne LAMBERT FAIVRE, Droit des Assurances, 6^e édition, 1988.

· Assur Info : numéros hors série, 12, 13.

- Mr. FOIDJEN : Cours d'Assurances de Personnes, 10^{ème} promotion I. I. A.