

**Institut International des Assurances
de YAOUNDE
I. I. A. : B. P. 1575**

Cycle Supérieur
10 eme Promotion 1990 - 1992

**Le Développement de la branche-vie au sein de la Caisse Nationale
d'Assurance et de Réassurance du Mali (C.N.A.R)**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

Présenté par :

Boubacar Brahim COULIBALY

En vue de l'obtention du Diplome d'Etudes Supérieures des Assurances
Sous la Direction de :

1er : Mr. Henri Frédéric EWELE
Actuaire
Conseiller Technique
Trans. Africaine Assurance
de Yaoundé

2e : Mr. Mamadou TOURE
Directeur Commercial
C. N. A. R. - Bamako - Mali

 E D I C A C E

JE DEDIE CE MEMOIRE A MA TRES CHERE MERE :
- FEUE MADAME COULIBALY ASSITAN TANGARA.

SOMMAIRE

	PAGE
<u>INTRODUCTION /</u>	1 - 2
<u>PREMIERE PARTIE : LES PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE-VIE</u>	
<u>CHAPITRE I : ANALYSE DU MARCHE</u>	3
<u>SECTION I : PRESENTATION DU MARCHE MALIEN DES ASSURANCES.</u>	3-7
<u>SECTION II : PRESENTATION DE LA CAISSE NATIONALE</u> <u>D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE</u>	8-10
<u>CHAPITRE II : SITUATION DE LA BRANCHE-VIE AU SEIN DE LA</u> <u>C.N.A.R.</u>	11
<u>SECTION I : LA SITUATION DU PORTEFEUILLE.</u>	11-14
<u>SECTION II : LES PRODUITS OFFERTS PAR LA C.N.A.R.</u>	15-21
<u>SECTION III: LES OBSTACLES DU DEVELOPPEMENT</u>	22-25
<u>DEUXIEME PARTIE : LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT</u>	
<u>CHAPITRE I : LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT EXTERNE</u>	26
<u>SECTION I : ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE</u>	26
<u>SECTION II : ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE</u>	27-28
<u>SECTION III: ENVIRONNEMENT SOCIO-CULTUREL</u>	28
<u>CHAPITRE II : LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT INTERNE</u>	29
<u>SECTION I : CREATION D'UNE STRUCTURE AUTONOME</u>	29-31
<u>SECTION II : MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE COMMERCIALE</u> <u>ADAPTEE</u>	31-33
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	34-35

L I S T E D E S A B R E V I A T I O N S

C.N.A.R. : CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE

FANAF : FEDERATION DES SOCIETES D'ASSURANCES DE DROIT NATIONAL
AFRICAINES

S O N A M : SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE MUTUELLE

CICA-RE : COMPAGNIE COMMUNE DE REASSURANCE DES ETATS MEMBRES
DE LA CONFERENCE INTERNATIONALE DES CONTROLES
D'ASSURANCES

I.I.A. : INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

I.A.R.D. : INCENDIE, ACCIDENTS - RISQUES DIVERS

A.N : AFFAIRES NOUVELLES

A.R. : AFFAIRES RENOUVELEES

—)
EMERCIEMENTS

Je ne saurais terminer sans adresser mes vifs remerciements à tous ceux qui, de près ou de loin, ont par leur concours techniques, intellectuels et moraux, contribué à la production du présent mémoire.

Il s'agit entre autre :

- de la Direction Générale de la C.N.A.R. à laquelle, je serai toujours reconnaissant de m'avoir accorder son soutien constant.

- De Monsieur Henri Frédéric Ewelé, actuaire, Conseiller Technique à la T.A.A.(Trans Africaine d'Assurances) et de Monsieur Mamadou TOURE Directeur Commercial C.N.A.R. mes deux directeurs de mémoire qui malgré leur emploi du temps fort chargé, ont par leur bonne volonté, leur bienveillance et leur disponibilité permis l'accomplissement de ce travail.

- De Monsieur Bakary DIARRA, Directeur Organisation et Méthode et Monsieur Yaya DIARRA, Directeur de la Réassurance ainsi que de la charmante Secrétaire Madame TRAORE Aminata DEI BELE qui chacun dans son domaine de compétence a montré d'un réel esprit de collaboration.

- De Madame SAMAKE et son équipe en occurence de Monsieur FOFANA Abdoulaye de la Direction du Contrôle des Assurances dont la supervision de qualité a été déterminante pour la bonne fin du travail.

- De la Direction de l'I.I.A. et à travers elle de tout le corps professoral qui m'ont donné un enseignement dont le prix est inestimable et dans les meilleures conditions.

- De ma famille pour sa patience et ses prières, ainsi que de tous ceux que je n'ai pas nommé ici mais qui doivent y trouver l'expression de ma profonde gratitude.

Enfin je voudrais présenter toutes mes excuses aux membres du Jury ainsi qu'aux lecteurs pour les insuffisances inhérentes à toute œuvre humaine.

INTRODUCTION

L'Assurance-Vie pouvant devenir un des maillons les plus importants de l'économie nationale à travers sa forte capacité de mobilisation de l'épargne suscite de plus en plus une attention toute particulière de techniciens africains de l'assurance et même des autorités politiques de nos pays.

Nous constatons déjà que de nouvelles formules dépargne et de capitalisation font leur apparition sur nos différents marchés.

Ainsi en 1990 lors de la XIV^e assemblée générale annuelle de la FANAF (Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africaines) tenue à Bamako du 19 au 21 Février parmi les thèmes retenus, Monsieur Diouldé NIANE Directeur Général de la SONAM a présenté " l'Impact de l'Assurance-Vie dans les marchés de la FANAF ".

La réunion des autorités monétaires de la zone Franc qui avait comme ordre du jour la mobilisation de l'épargne africaine, s'est longuement étendue sur l'expansion de l'Assurance-Vie dans la zone. La FANAF encore une fois à l'occasion de sa dernière session à N'DJAMENA a réservé une part importante à l'Assurance-Vie. Monsieur Ahamadou KOUROUMA, Directeur Général de la C I C A- RE et l'un des pères fondateurs de l'I.I.A. a fait un exposé sur la Retraite Complémentaire.

Les revues spécialisées en Assurance et les journaux d'information ne cessent eux aussi de traiter du sujet depuis quelques années.

Longtemps ignorée ou relegatee au second plan, l'Assurance-Vie s'impose de plus en plus parmi les branches traditionnellement connues en Afrique Francophone.

Après ce constat nous sommes tentés de poser la question de savoir pour quelle raison est - elle restée peu ou pas du tout exploitée? Quelles moyens et stratégies peuvent être mise en oeuvre aujourd'hui pour réaliser ce développement ?

..../....

Les multiples problèmes d'ordre technique et environnemental qui sont des préalables pour son développement sont ils insurmontables au MALI par les Compagnies d'Assurances en général et par la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance (C.N.A.R.) en particulier dont l'un des objectifs actuels est l'expansion de cette branche.

Tout au long de ce mémoire, nous apporterons notre concours à ce débat en répondant à ces séries d'interrogations afin de mettre à la disposition de la C.N.A.R. et sans doute du marché malien, des réflexions et suggestions voire même des solutions en vue d'un développement futur de cette branche d'activité qui, nous n'en doutons pas sécurisera d'avantage nos populations et renforcera le financement de nos économies.

PREMIERE PARTIE

LES PROBLEMES DU DEVELOPPEMENT DU PORTEFEUILLE - VIE

CHAPITRE I : ANALYSE DU MARCHE

SECTION I : PRESENTATION DU MARCHE MALIEN DE L'ASSURANCE

Depuis cinq ans, le montant du chiffre d'affaires réalisé sur le marché malien de l'Assurance se situe entre trois Milliards et quatre Milliards de Francs CFA, repartis à raison d'environ 60% pour la branche automobile, 20 % pour l'incendie, 15 % pour le transport et 5% pour les autres branches.

Six sociétés se partagent le marché, dont quatre sociétés de Droit National : C.N.A.R. (Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance), SOUTRA, LAFIA, SABU NYUMAN et deux Agences Etrangères : A.G.F. et COLINA S.A.

Mais au moment où nous redigeons ce mémoire, le marché ne compte plus que cinq (5) sociétés, l'agrément ^{ayant} été retiré à la SOUTRA suite aux difficultés techniques et financières.

L'exploitation de l'Assurance-Vie est très récente au MALI. En fait ce n'est qu'en 1980 que deux Compagnies de la place : C.N.A.R. et SOUTRA ont mis sur le marché les produits d'Assurance-Vie.

L'Assurance-Vie représente moins de 5% du chiffre d'affaires global du marché.

En l'absence de spécialistes vie les efforts des techniciens d'assurance maliens étaient surtout dirigés vers l'IARD. Pour ceux-ci l'Assurance-Vie ne pouvait être exploitée dans les conditions économiques et sociales du MALI d'avant 1980.

La situation économique générale du pays ne permettant pas une augmentation sensible des affaires en IARD qui comporte des risques obligatoires à plus forte raison en vie.

L'Assurance ne faisant pas partie des moeurs de la population il fallait d'abord recourir aux Assurances obligatoires mais surtout à l'Individuelle Accidents Corporels et à la maladie pour sensibiliser une large frange des maliens avant d'entreprendre la vente des produits vie qui requiert de la part des assurés une connaissance des assurances en général et surtout une confiance en cette entreprise.

Il se trouve que très tôt les assureurs ont été confrontés à d'énormes difficultés en IARD en général et en automobile en particulier, difficultés dues en grande partie aux nombreux sinistres qui sont à peine couverts par les primes encaissées. La gestion sinistres, la crise économique et la sécheresse ont fait que le chiffre d'affaires du marché n'a pas connu la progression espérée.

Pour une meilleure vision du marché nous examinerons les émissions de 1986 à 1990 à travers les tableaux ci-dessous :

SITUATION DU MARCHE : EMISSIONS TOUTES BRANCHES CONFONDUES PAR SOCIETE

SOCIETES	1986	1987	1988	1989	1990
C.N.A.R.	1.508.378.939	1.343.410.533	1.458.523.467	1.725.752.326	1.895.559.922
SOUTRA	635.421.280	557.665.344	440.883.039	307.436.940	298.874.381
A.C.T.	705.757.208	644.889.533	651.925.300	735.546.009	907.514.106
COLINA S.A	132.348.707	109.678.511	162.596.826	95.435.370	113.050.477
LAPIA	155.010.639	192.294.891	208.457.811	283.519.373	309.775.780
SABUNTUMAN	186.440.204	208.028.979	235.757.217	236.006.960	403.776.410
TOTAL	3.323.357.577	3.055.967.811	3.158.143.660	3.483.696.978	3.929.651.076

SITUATION DU MARCHÉ : EMISSIONS ASSURANCES VIE PAR SOCIÉTÉ

SOCIÉTÉS	1986	1987	1988	1989	1990
C.N.A.R.	73.714.648	78.601.875	101.388.011	108.386.265	171.700.031
SCUTRA	7.611.445	21.514.694			
TOTAL	81.326.093	100.116.569	101.388.011	108.386.265	171.700.031

On peut constater qu'à part les assurances LAFIA et SAPU NYUMAN, toutes les autres sociétés ont enregistré une chute en 1987, début de la mise en place du programme d'ajustement structurel. A partir de 1988, une légère amélioration s'est fait sentir à l'exception de la SOUTRA contrainte d'arrêter ses activités avec comme sanction le retrait d'agrément en 1991. En 1989, ALBARKA, l'actuelle COLINA S.A connaît également des moments difficiles. Les chiffres d'affaires du marché n'ont guère dépassé les quatre Milliards par an.

Par contre, les seuls chiffres en vie dans certains pays de la FANAF les égalent voire même les dépassent. Au titre de comparaison nous avons : (1)

- COTE D'IVOIRE (1988) : 4.921.409.594 F CFA
- CAMEROUN (1987) : 4.779.000.000 F CFA
- SENEGAL (1987) : 3.923.822.264 F CFA

(1) Revue SIGMA

SECTION II : PRÉSENTATION DE LA C.N.A.R.

Créée par Ordonnance N° 3 C.M.L.N (Comité Militaire de Libération Nationale) du 05 Février 1969, La Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance(C.N.A.R.) au capital de 50 Millions de Francs souscrit par l'Etat remplace la Caisse Centrale de Réassurance, elle même instituée par la Loi N° 68-10 AN- RM du 17 Février 1968.

L'objet social de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance est la présentation des opérations d'assurances auprès du public et de cession légale au MALI,et la pratique de la Réassurance en dehors du MALI.

Devenue Etablissement Public à Caractère Industriel et Commercial (EPIC) par la loi N° 87-51/AN-RM du 10 Août 1987, la C.N.A.R. s'inscrit dans le cadre du programme d'ajustement structurel et du projet de développement institutionnel des entreprises publiques.

Cette loi fixe les principes fondamentaux de l'organisation et du fonctionnement des Etablissements Publics à caractère Industriel et Commercial. Elle vise principalement à responsabiliser plus que par le passé, les dirigeants et administrateurs grâce à la designation d'un nouveau Conseil d'Administration, la nomination d'un Président Directeur Général et du renforcement de l'autonomie de gestion par rapport ~~au~~ Ministère chargé de la tutelle des Assurances.

La Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance (C.N.A.R.) exerce ses activités au niveau du siège à BALAKO ainsi qu'à travers trois directions et six agences régionales principalement dans les branches Automobile, Incendie et Transports.

Bien qu'ayant la possibilité d'exploiter les risques de toute nature, il n'est fait mention nulle part au démarrage de la Société d'Assurance-Vie, cela pour des raisons que nous avions évoquées plus haut.

(ORGANIGRAMME)

Organigramme de la C.N.A.R.

Réunions Hiérarchiques
Relations de Travail

Dix Membres dont un Commissaire du Gouvernement
Président = Président Directeur Général

Conseil d'Administration

Président Général
Directeur Général
Directeur Général Adjoint

Inspection Générale

Comité de Gestion

Sécrétariat Particulier

Direction Administrative et Financière

Direction Organisation et Méthodes

Directions Régionales

Service Contrôle de Gestion et Planification

Service Informatique

Agences

Direction Technique

Direction Commerciale et Financière

Direction Réassurance et Méthodes

Section Générale

Section Générale

Section Générale

Service Production

Service Auto

Service Sinistres

Service Auto

Service Incendie et Risques

Service Divers

Service Assurance de Personnes et Vie

Service Aviation

Service Gestion du Portefeuille

Service Marketing

Service Affaires Régionales

Service Administration et du Personnel

Service Comptable

Service Financier et Comptable

Service Cession

Service Acceptation

Service Gestion et Planification

Service Informatique

Section Agences

Section Générale

Section Services

Section Produits

Section Coordonnées

Section Personnel

Section Comptabilité Générale

Section Services

Section Produits

Section Coordonnées

Section Personnel

Section Comptabilité Générale

Section Services

Section Produits

Section Coordonnées

Section Personnel

Section Comptabilité Générale

Section Générale

Cet organigramme issu de la loi 87-51 se compose de directions opérationnelles et d'une direction fonctionnelle.

1. Directions opérationnelles :

- Direction Technique : Elle regroupe l'ensemble des services de production, de sinistres et de gestion du portefeuille.
- Direction Commerciale : Elle est chargée des problèmes de marketing, des produits, de l'animation des agences ainsi que des rapports avec d'autres réseaux apporteurs, à constituer ou normaliser.
- Direction Administrative et Financière : Elle regroupe le service du personnel et l'administration générale, le service juridique ainsi que le service comptable et financier.
- Direction de la Réassurance : Elle est chargée d'assister le Président Directeur Général dans la négociation des traités, de l'élaboration des plans de réassurance, du placement des risques en réassurance et en coassurance. Elle s'occupe en même temps de la cession légale.

2. Direction Fonctionnelle

- Direction de l'Organisation et des Méthodes : Elle regroupe les prestations de services internes. Elle veille en permanence à l'adaptation et à la modernisation des circuits de fonctionnement de la Société. Elle est chargée notamment de l'informatique et d'une façon générale du contrôle de gestion et de la planification.

CHAPITRE III : SITUATION DE LA BRANCHE-VIE AU SEIN DE LA C.N.A.R.

SECTION I : SITUATION DU PORTEFEUILLE

Le chiffre d'affaires global de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance (C.N.A.R.) varie entre 1,5 Milliard et 2 Milliards de Francs CFA , elle occupe la première place sur le marché des assurances au MALI.

La politique actuelle de la C.N.A.R. est de diminuer le poids de l'assurance automobile dans le portefeuille en mettant l'accent sur le développement des autres risques, c'est ainsi que l'assurance automobile qui représentait plus de la moitié des émissions totales en 1988 a vu sa part ramenée à 47% en 1990. La part des autres risques a augmenté; ainsi l'Incendie est de 28%, le Transport et l'Aviation de 16% et les Assurance-Vie de 9%

TABLEAU

SITUATION DU PORTEFEUILLE

BRANCHES	1986 ST	1987	1988	1989	1990
AUTO	611.934.874	613.603.691	715.637.237	696.877.148	902.639.389
IMMOBIL & R/F	388.128.285	331.869.623	393.215.443	652.224.233	520.082.376
TRANSPORT	302.243.401	190.928.535	210.647.326	233.457.005	233.299.776
ASS.VIT	73.714.648	78.601.875	101.383.011	108.386.265	171.700.031
AVIATION	132.357.731	128.406.809	37.635.450	34.807.675	68.787.850
TOTALS	1.508.378.939	1.343.410.533	1.458.523.467	1.725.752.326	1.896.559.922

Comparativement aux autres branches, la faible place qu'occupe l'Assurance-Vie découle du fait qu'elle est d'exploitation récente(1980)

Cependant, nous constatons une progression sensible d'année en année. Pour y parvenir des efforts ont été entrepris dans divers sens surtout du côté de la sensibilisation. Pour cela, un accent particulier a été mis sur l'exploitation de l'Individuelle Accidents Corporels qui n'a pas manqué d'intérêt auprès de la population compte tenu du fait que dans notre société plus en plus mécanisée le taux d'accident s'est très élevé. Il était donc plus facile par le biais de cette assurance de démontrer à la clientèle que la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance ne s'occupe pas seulement de la couverture des biens mais qu'elle a d'autres formes d'assurances qui se préoccupent de l'homme lui-même.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution de la branche-vie de 1986 à 1990 par catégorie de risques.

.... / ...

DISPOSITION DES EMISSIONS EN ASSURANCE-VIE
FAR CATÉGORIE DE RISQUES

BRANCHES	1986	1987	1988	1989	1990
VIE INDIVIDUELLE	51.600.253	55.021.312	60.832.807	54.193.132	34.340.006
GRUPE ENTREPRISE	22.114.395	23.580.563	30.416.403	37.935.193	94.435.017
" CRÉDIT BANCAIRES	-	-	10.138.801	16.257.940	42.925.008
TOTAL	73.714.648	78.601.875	101.388.011	103.386.265	171.700.031

SECTION III : LES PRODUITS OFFERTS PAR LA C.N.A.R.

Avant de les passer en revue, il nous sera utile de définir l'Assurance-Vie. En effet l'Assurance-Vie se présente comme un contrat par lequel, un assureur s'engage à payer une prestation convenu à l'avance :

- soit au décès de l'assuré avant un terme
- soit en cas de survie de l'assuré à une époque déterminée en contre partie au paiement des primes par l'assuré.

Au niveau de l'exploitation de l'Assurance-Vie, on distingue :

- les branches individuelles ou grande branche (contrat individuel)
- les assurances collectives ou assurances groupe (contrat groupe entreprise, groupe crédit).

Parmi les principaux types de contrats exploités par la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance(C.N.A.R.), nous avons entre autre :

1. LES ASSURANCES EN CAS DE DECES

Dans ce cas, l'assureur prévoit le plus souvent le versement au bénéficiaire désigné d'un capital ou d'une rente si l'assuré vient à être décedé.

1.1. L'Assurance Vie Entière

L'assureur s'engage à payer le capital au décès de l'assuré quelque soit la date. Les primes sont payables tant que l'assuré est en vie.

1.2. L'Assurance vie Entière à prime temporaire

Le capital est payable au décès de l'assuré. Les primes sont payables tant que l'assuré est en vie, mais jusqu'à la fin de la durée du paiement de primes prévue dans la police.

C'est une assurance qu'offre la solution au drame de la perte cruelle du chef de famille, de jeunes cadres, des vieux fonctionnaires confrontant de la sorte des jeunes veuves, des vieilles mamans ayant des enfants sur le bras, à des problèmes financiers.

Nous constatons une légère augmentation au cours des deux premières années. A partir de 1988, la souscription a baissé, cette chute accentuée en 1990 était surtout due à la situation économique défavorable entraînant des départs volontaires à la retraite.

1.3. L'Assurance Temporaire Décès

Le capital assuré est payable en cas de décès de l'assuré si ce décès survient avant l'expiration de l'assurance. En cas de vie à l'échéance aucune prestation n'est due par l'assureur.

• Assurance Temporaire décès à capital constant

• Contre prime annuelle

Le capital assuré est payable en cas de décès de l'assuré si ce décès survient avant l'expiration de l'assurance.

Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le décès survient, au maximum jusqu'à l'expiration de l'assurance,

• Contre prime unique

Le capital assuré est payable en cas de décès de l'assuré si ce décès survient avant l'expiration de l'assurance.

La prime est payable en une fois au début de l'assurance.

1.4 .. L'Assurance Temporaire Décès à Capital décroissant linéairement

Le capital restant dû est payable au décès de l'assuré si ce décès survient avant l'expiration de l'assurance.

Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le décès survient, au maximum jusqu'à l'expiration d'assurance.

Dans cette combinaison, nous constatons également une réelle progression au cours des premières années. Cela s'explique non seulement par son faible coût à travers la prime mais aussi par son importance dans le domaine des affaires en particulier financier.

Comme toutes les assurances en cas de décès, elle sert à protéger les biens généralement immobiliers hypothéqués, mais permet également aux créanciers d'être remboursés.

Et c'est grâce à elle que les morts seront propres. Les assurés souscrivent très souvent à la demande de ces partenaires financiers sans pour autant se rendre compte de son importance. Vers la fin nous enregistrons quelques pertes dues aux mêmes problèmes. Néanmoins le nombre de contrats est le plus élevé.

2. LES ASSURANCES EN CAS DE VIE

L'assureur verse un capital ou une rente si l'assuré est vivant à une certaine date. Elles servent à garantir un avenir meilleur surtout pendant les vieux jours car la retraite constitue un problème sérieux pour un grand nombre de travailleurs puisqu'ils y arrivent sans avoir fait suffisamment d'économie.

2.1 Le Capital différé sans ou avec contre assurance

Le capital assuré est payable au terme du contrat si l'assuré est encore en vie. Au cas où l'assuré décederait avant le terme, aucune prestation n'est due par l'assureur sauf si le contrat est assortie d'une contre assurance, dans ce cas, les primes seront remboursées aux bénéficiaires ou aux ayants-droits.

2.2 ~ L'Assurance Education

Le capital assuré est payable à l'expiration de l'assurance prévue dans la police que l'assuré soit vivant ou non à cette époque. Le paiement du capital s'effectue en cinq tranches égales annuelles, le premier versement étant dû à la date d'expiration de l'assurance.

Les primes sont payables jusqu'à l'expiration de l'assurance et cessent d'être dues au décès de l'assuré.

En cas de décès de l'enfant désigné dans la police avant l'expiration de l'assurance le total des primes est remboursé ou un autre enfant peut être désigné dans la police à la place de l'enfant décédé.

En cas de remboursement des primes l'assurance est annulée.

(Par expiration du contrat on comprend ici la date à laquelle le premier versement de la société est dû)

3. LES ASSURANCES MIXTES

Comme son nom l'indique, elles combinent les avantages d'une assurance en cas de décès (Temporaire Décès) et d'une assurance en cas de vie (Capital Différé). Le capital convenu est payable au décès de l'assuré avant l'échéance, soit au terme du contrat si l'assuré vit à cette époque. Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le capital assuré est dû.

3.1. L'Assurance Mixte Simple

Le capital assuré est payable soit au décès de l'assuré si ce décès survient avant le terme du contrat, soit au terme du contrat si l'assuré vit à cette époque. Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le capital assuré est dû.

3.2. L'Assurance Mixte à Capital décès double

En cas de décès de l'assuré avant l'expiration de l'assurance prévue dans la police, le double du capital de base est payé. En cas de survie à l'expiration de l'assurance, le capital de base est payé. Les primes sont payables jusqu'à la fin de l'année d'assurance dans laquelle le capital assuré est dû.

C'est la forme d'assurance la plus complète, mais aussi la plus coûteuse car elle offre la sécurité et l'épargne. Malgré son importance, l'évolution demeure faible, ceci s'explique par sa chereté.

GRANDE BRANCHE : NOTRE DE CONTRATS PAR COMBINAISONS
 (VIE INDIVIDUELLE)

COMBINAISONS	1985 ET ANT.		1987		1988		1989		1990	
	A.N	A.R	A.N	A.R	A.N	A.R	A.N	A.R	A.N	A.R
VIE ENTIERE	-	10	3	10	-	13	-	13	-	9
TEMPORAIRE DESS	9	25	5	34	6	38	8	25	5	18
CAPITAL DIFFER	4	9	2	13	3	15	-	10	-	8
INTERD	5	7	1	12	2	12	1	6	-	2
	13	51	11	69	11	78	9	53	5	37

A.N : ARRIVAGE NOUVELLES

A.R : ARRIVAGE RENOUVELLES

Cependant en dehors de la grande branche (vie individuelle) la C.N.A.R exploite les assurances collectives à travers les groupes entreprise décès et crédit bancaire. Elles sont toutes deux basées sur le décès.

L'entreprise pouvant constituer un cadre privilégié pour les actions de solidarité, le Chef, le Directeur, les Administrateurs d'entreprise, dans l'intérêt de ces cadres, employés et ouvriers peuvent admettre la souscription d'un contrat groupe garantissant un capital à la famille d'un membre du personnel qui décède ou devient invalide. Cette formule qui peut prévoir un partage de la charge des primes entre l'employeur et les employés constitue bien un facteur de renforcement de l'esprit de solidarité et de compréhension mutuelle à l'intérieur de l'entreprise. Grâce à l'assurance groupe entreprise, cette solidarité qui existe mais toujours en état embryonnaire à travers le fond social dans certaines entreprises constituant un chapitre de dépenses fort utile qui sera plus profitable et utile à la lumière de sa forme moderne: l'Assurance-Vie, une façon positive de résoudre tout problème délicat par sa sécurité.

De même à travers le groupe crédit bancaire, les emprunteurs, débiteurs de prêts bancaires, voient leur ambition atteinte.

Cette assurance garantit le remboursement du capital restant dû en cas de décès d'un emprunteur compte tenu d'un nombre d'annuités payées, de la durée du prêt et du capital emprunté, protège les banques et les familles contre l'impossibilité de recouvrer la totalité du prêt en cas de décès d'un quelconque emprunteur et les conséquences fâcheuses du remboursement du prêt à la disparition du chef de famille emprunteur.

Malgré l'étroitesse du marché et l'hostilité de certaines entreprises et institutions financières, elles demeurent promoteuses.

Ce tableau nous permet de visualiser cette analyse.

...../.....

L/-) ASSURANCE GROUPE : NOBRE DE CONTRATS PAR CATEGORIE

GROUPE	1986		1987		1988		1989		1990	
	A.N	A.R								
GROUPE INDUSTRIE	12	-	5	10	3	14	6	15	13	14
GROUPE CREDIT BANC.	-	-	-	-	2	-	3	2	8	5
	12	-	5	10	5	14	9	17	21	19

A.N : APPAREILS NOUVELLES

A.R : APPAREILS RENOUVELEES

SECTION III : LES OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT

Malgré tant d'intérêts portés à son égard actuellement, l'Assurance-Vie reste encore sous exploitée, car elle ne présente qu'un faible pourcentage au niveau des primes 2% contrairement aux pays développés où elle constitue la plus importante avec 40% de primes.

Cette faiblesse de la production en vie pour ce qui est de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance(C.N.A.R.) a des causes multiples à savoir :

1. L'Inadaptation des produits

Calquée sur les documents de l'ancienne métropole, les tarifs sont souvent majorés de 10 à 20% suivant le préjugé selon lequel l'espérance de vie en Afrique est de loin très basse par rapport à celle des européens. Ce qui du coup rend certains contrats très onéreux en occurrence la Mixte qui fut longtemps le contrat le plus sollicité. Cela n'encourage pas du tout la production, sans oublier les frais de gestion trop élevés qui bloquent la rentabilité.

En un mot, les produits classiques ne favorisent pas l'expansion de l'Assurance-Vie. Le seul creneau pouvant permettre à la C.N.A.R. dans l'immédiat d'augmenter ses souscriptions est l'assurance groupe emprunteur, et cette formule était inconnue des banquiers maliens. De plus en plus ils acceptent le principe. Cette assurance pose un autre problème chaque fois qu'un nouveau Directeur arrive à la tête d'une banque, il faut lui expliquer tous les termes.

2. L'Inadaptation de la structure

L'Assurance-Vie a été releguée pendant longtemps au second plan dans presque toutes les compagnies africaines.

Monsieur Ahamadou KOUROUMA Directeur Général de la C I C A - RE a fait la remarque suivante : l'Assurance-Vie est considérée dans nos Etats ((comme une catégorie mineure et exploitée par cinq personnes dans un département vie confiné dans une petite pièce de l'arrière cours de l'immeuble abritant la société.... Une société ne peut pas à la fois exploiter l'IARD et la VIE, les problèmes de l'automobile 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)). (1)

(1) Revue I.I.A. N° 12 et 13-

Ces propos illustrent mieux que tout autre commentaire le cas de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance (C.N.A.R.), Le service Assurance de Personnes a été tenu pendant plus de quatre ans par seulement quatre personnes voire même deux à la fois chargées de faire la vente et les travaux de gestion interne.

3. L'Inadaptation des textes réglementaires

Les textes maliens régissant l'Assurance-Vie ne favorisent pas son expansion. En fait l'Etat a institué une taxe d'assurance sur l'Assurance-Vie et assimilés et les contrats de ventes viagères suivant la loi N°82-123/AN-RM modifiant l'article 814 du code général des Impôts à 5%. Ces 5% ne s'appliquent pas uniquement à la première prime comme cela se passe ailleurs au MALI, cette taxe frappe chaque paiement annuel effectué par l'assuré.

La déductibilité existe dans le code des Impôts mais l'interprétation faite par la Direction des Impôts pénalise les salariés. Les versements volontaires pour la constitution de retraites et les primes d'assurance sur la vie disent-ils sont déductibles du revenu net annuel dont dispose chaque contribuable, mais cette déduction n'a pas un caractère systématique. Elle est subordonnée dans tous les cas aux conditions suivantes :

- Les sommes visées à l'article 6-4 ne doivent pas, pour être déductibles du revenu net imposable à l'I.G.R., être déjà prises en charge pour la détermination de revenus nets cédulaires. Cette condition est édictée pour éviter une double déduction chez un même contribuable;

- Les sommes visées à l'article 6 - 4 ne sont déductibles que dans la limite de 4% du revenu net professionnel qui n'a pas subi de retenues obligatoires. Cela revient à dire que les sommes (tels que les salaires par exemple) qui ont subi un prélèvement obligatoire déductible du montant de l'impôt général sur le revenu ne peuvent servir une nouvelle fois au calcul des charges déductibles au titre de la retraite et des assurances sur la vie.

.... /

En fait, cette disposition de l'article 6-4 vise essentiellement les personnes disposant de revenus qui ne donnent pas ouverture à des retenues obligatoires pour la retraite (commerçants, professions libérales, propriétaires fonciers. (2)

Ces maux se trouvent envenimés par une situation économique difficile. La crise que connaît le Mali ces dernières années s'est fait durablement sentir par une rupture des équilibres fondamentaux avec comme conséquence le ralentissement des investissements, la circulation chaotique de la monnaie, l'inégalité accentuée dans la répartition des revenus, avec un Produit National Brut (PNB) de 200 DOLLARS par habitant.

Sur une population de 7.696.348 habitants selon le recensement général de la population en 1987, 78% soit 6.006.059 sont des ruraux. La population citadine se situe au niveau de 22% de la population globale soit 1.690.289 habitants. Les enfants de moins de 15 ans constituent plus de 46%, donc non habilités à souscrire une assurance vie et les autres sans emplois, en particulier les chômeurs (jeunes diplômés) au nombre de 14.000 occupent 8,9%. Tout cela pris en charge par une population active (ruraux, fonctionnaires et autres formes activités ne dépassent pas 45%).

L'impitoyable sécheresse, éloignant une population désespérée qui rêve de son autosuffisance alimentaire, ne lui permet d'apprécier l'Assurance-Vie: 4e besoin fondamental après la nourriture, le logement, le vêtement comme étant une nécessité.

A côté de cette situation économique alarmante, la situation sociale n'est pas de nature à faciliter la tâche aux assureurs. La conception du malheur et du bonheur selon les coutumes et les traditions de la société malienne invite l'individu à accepter de poursuivre le chemin tracé par son destin, à vivre de façon impersonnelle les moments heureux et malheureux alors que les conséquences dans la plus part des cas sont bien personnelles. Ce comportement est entretenu par l'esprit d'assistance mutuelle entre les membres de la société.

(2) Code général des Impôts du MALL. Page 2

La conception réligieuse renverra à l'au-delà toutes les récompenses de l'existance terrestre en minimisant du coup l'importance de l'Assurance-Vie surtout dans la prévoyance des moments difficiles de l'existance des individus. Il n'est pas rare d'entendre des religieux que la prière et l'aumône constituent les seuls contrats d'assurance garantissant une meilleure vie pour l'au-delà, le meilleur remboursement d'une caution.

DEUXIEME PARTIE

LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

CHAPITRE I : LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT EXTERNE

La faible performance de l'assurance-vie, évoquée tout au long des chapitres précédents découle d'une multitude de facteur aussi bien endogènes qu'exogènes. Il nous appartient par conséquent après avoir relevé tous les handicaps qui bloquent le développement de cette branche d'activité, de trouver les voies et moyens en vue de son expansion pour le grand bien de nos autorités, de la clientèle et de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance(C.N.A.R.) elle même.

SECTION I : L'ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE

Toute institution, qu'elle soit lucrative ou non, a besoin d'un environnement sain et propice. Pour cela, il faut la réglementer tout en définissant son champ d'action afin de la rendre plus performante, plus opérationnelle. Un secteur aussi fragile que l'assurance, l'Etat doit y veiller tout en lui accordant des traitements spéciaux lui permettant de jouer pleinement son rôle. Il doit ainsi consentir la suppression pure et simple de la taxe d'assurance sur la vie malgré son taux de 5% qui paraît faible. La déductibilité existe dans le code des Impôts mais elle n'est pas applicable pour deux raisons essentielles :

- d'abord à cause de l'interprétation faite par les agents des Impôts. Nous nous étendrons plus loin sur ce sujet,

- Ensuite les assureurs souhaiteraient que le nombre d'enfants pris en compte par la déductibilité soit plus élevé compte tenu de l'importance de la famille africaine.

Ainsi à défaut de cette hausse, elle doit faire l'objet d'une exécution afin d'encourager une population très mal encadrée, et très mal avisée pour y adhérer ardemment.

Vu l'étroitesse de nos marchés, à défaut d'une séparation effective de la vie de l'IARD, une autonomie semble la bienvenue pour un meilleur fonctionnement, ce qui amènera les autorités à jouer pleinement leur rôle de contrôle sur pièce que sur place.

...../.....

Cette partie règlementaire étant considérée comme l'antichambre doit être bien éclairée pour avoir un accès facile et pour cela nous pensons que nos autorités commencent à le comprendre car un pas vient d'être franchi à travers ce geste combien louable sur la taxe d'assurance qui n'a jamais cessé de susciter des remous. Enfin lors de sa session du Mercredi 21/04/92, le Conseil des Ministres dans le cadre des mesures législatives et réglementaires a pris la décision de réduire la taxe d'assurance.

Ainsi l'IARD a vu ramenée sa taxe à 20% au lieu de 30% et quant à la vie et assimilés au lieu de 5% précédemment annoncé, elle a été complètement supprimée. Ce geste à n'en pas douter, permettra à la vie de s'épanouir.

SECTION II : L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

La promotion de tout secteur commercial dépend en grande partie de son environnement économique. L'assurance considérée comme le 4e besoin après les trois fondamentaux à savoir : la nourriture, le logement et le vêtement ne peut faire exception à cela.

Cependant, vu le rôle combien important qu'elle peut jouer sur l'économie nationale, l'Assurance-Vie doit être encouragée.

Constituant un moyen privilégié de susciter et de canaliser l'épargne nationale à travers ces primes s'étalant sur des périodes assez longues, l'Assurance-Vie draine des sommes importantes qualifiées de provisions techniques (provisions mathématiques). Ces provisions, moins importantes mais plus durables que celles provenant des assurances de dommages, sont investies dans l'économie nationale à travers la réalisation des projets, aux besoins de financement exprimés par les agents économiques. Ainsi ces placements financiers à travers les comptes bloqués à des taux très faibles, méritent une attention toute particulière tout en lui accordant des taux plus substantiels et en les orientant vers des secteurs productifs plus rentables et sécurisants.

...../.....

Les banques, berceau des institutions financières par excellence, doivent dans certaine mesure apporter leur concours à travers le crédit bancaire où peu d'emprunteurs se trouvent assurés.

SECTION III : L'ENVIRONNEMENT SOCIO-CULTUREL

Il est utile de savoir que " les réactions des individus face à la souffrance, comme d'ailleurs face à la mort, sont conditionnées par la culture environnante et par les valeurs dont elles se reclament " (1)

L'Assurance dont le rôle est de veiller sur les assurés quand il n'arrive rien et de payer quand il arrive quelque chose aux assurés suscite différentes réactions au niveau d'une population malheureusement analphabète. Ainsi à l'heure de l'individualisme suite à l'effondrement de la solidarité combien séculaire qui nous unissaient, la sécurité et la prévoyance personnelle deviennent une nécessité. Et cela, n'a comme solution que l'Assurance-vie qui en dehors de son rôle économique occupe une place de choix dans la protection sociale des populations.

Malgré les multiples préjugés nourris en défaveur de l'Assurance-Vie par les croyances traditionnelles et religieuses notamment musulmanes qui entretiennent une conception commune peu favorable en considérant illicite le capital provenant d'un défunt ne semble plus être d'actualité car les contrats d'assurances en cas de décès sont parvenus à réduire autant de drame nés de la disparition physique d'assurés qui étaient des soutiens singuliers de leur grande famille. Ainsi l'heure n'est plus à l'attente passive, ni active d'entraides mutuelles déjà devenues douteuses à cause des exigences nouvelles des réalités socio-économiques actuelles.

(1) Initiation aux faits économiques et sociaux: les fondements de l'organisation sociale. Page 75 Tome II: 103 pages. Collection Jean Luc Mathieu.

CHAPITRE II : LES CONDITIONS DE DEVELOPPEMENT INTERNE

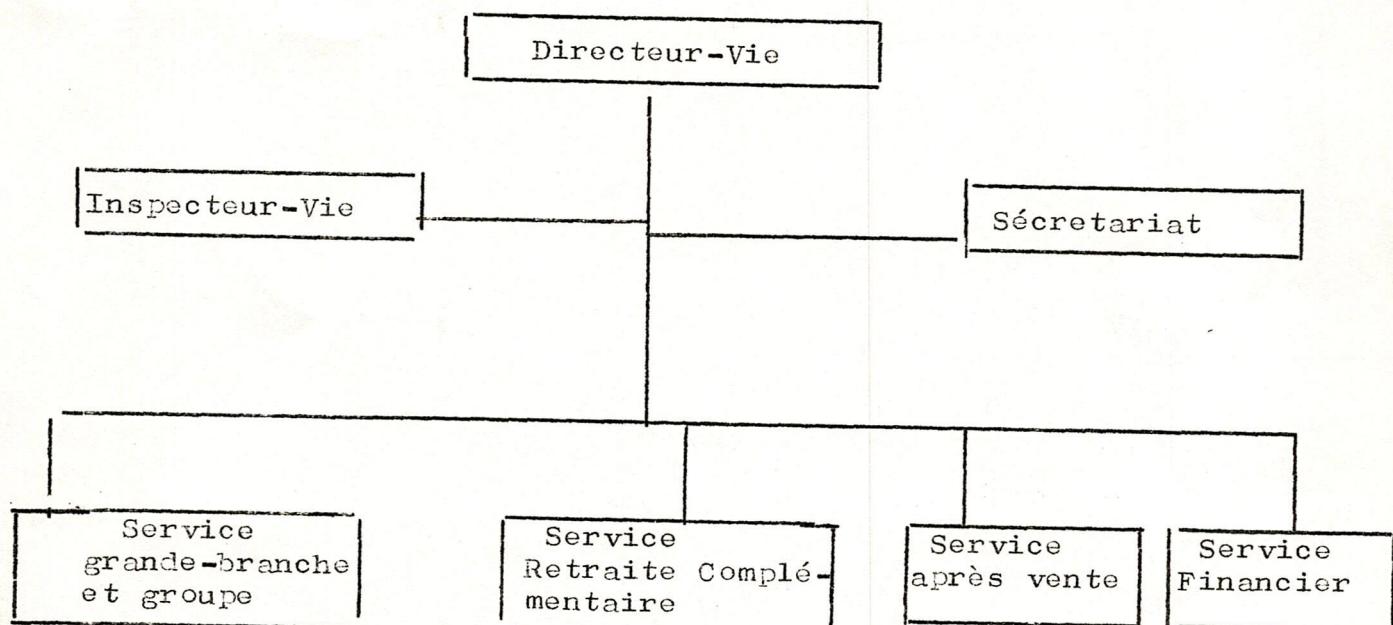
SECTION I : CREATION D'UNE STRUCTURE AUTONOME :

Si les pouvoirs publics doivent s'impliquer davantage dans le secteur comme nous venons de le voir, il appartient aux dirigeants de la C.N.A.R. de s'investir encore plus en prenant une série de mesures internes en vue du décollage de la branche-vie.

A défaut de la création d'une société vie, qui demande de gros investissements, la Direction Générale devra envisager la mise sur pied d'une structure autonome.

Dans l'état actuel du développement du portefeuille de l'Assurance-Vie et des perspectives nouvelles qui s'offrent à elles notamment l'ouverture prochaine d'une banque de l'habitat et l'intérêt affiché par les autres banques pour la couverture des prêts que la C.N.A.R. envisage la création d'un département dans sa gestion et dans ses prises de décisions afin de mieux gérer l'ensemble des problèmes relatifs à la branche.

L'Organigramme que nous proposons est le suivant :



...../.....

La description des différents postes de cet organigramme est le suivant :

1. Le Directeur-Vie

Il est responsable de la politique commerciale et par conséquent des résultats, son rôle est stratégique : il arrête les objectifs à atteindre et met en place les moyens requis pour atteindre ces objectifs. Son travail est essentiellement un travail de contrôle de la production et de surveillance du réseau.

2. Le Secretariat : chargé de la réception et de l'expédition des courriers. Il s'occupe également du classement et d'organisation interne.

3. L'Inspecteur - Vie

Il est chargé du recrutement, de la formation, de la formation, de l'encadrement et de l'~~an~~imation du réseau de vente.

Dans ses activités quotidiennes l'Inspecteur consacrera une partie de son temps à visiter des prospects, des clients (entreprises ou particuliers) importants pour la conclusion des affaires délicates.

4. Le Chef de Service grande branche et groupe

Il est chargé de la tarification, de la confection des dossiers, de la gestion des sinistres, du suivi des clients sur le plan du paiement des primes. Il devra élaborer tous les états permettant de suivre l'évolution du portefeuille.

5. Le Service Retraite Complémentaire

Ce service est chargé de la confection des polices, de recevoir et de traiter les problèmes spécifiques qui pourraient entraver le développement du produit.

6. Le Service après vente

Il est chargé de la gestion quotidienne de tous les dossiers, du recouvrement des primes. Il s'occupe des demandes de rachats et d'avance sur police en rapport avec les services producteurs.

La qualité de ces différents services déterminera l'assuré sur la crédibilité de la Compagnie.

7. Le Service Financier

Ce service est chargé de l'encaissement des primes, de la gestion financière et de la Réassurance.

Cette structure à l'avantage de permettre la détermination du poids de chaque activités dans le portefeuille. Elle crée l'émulation entre différentes branches.

SECTION III : MISE EN PLACE D'UNE POLITIQUE COMMERCIALE ADAPTEE

Une fois la structure mise en place, elle doit être dirigée par des agents spécialisés et bien formés car la formation et la spécialisation demeurent la clé de réussite de toute entreprise.

L'Assurance-Vie se vend plus qu'elle ne s'achète pour ce faire les efforts de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance doivent tendre vers une meilleure organisation commerciale appuyée par un marketing soutenu.

La création d'un réseau de commerciaux est une phase indispensable pour la C.N.A.R. Elle permettra la vulgarisation du produit mieux que toutes les autres formes de publicité. Malgré son poids sur les frais de gestion à travers les commissions payées, le réseau demeure aujourd'hui un passage obligé pour la sensibilisation pour nombreuses compagnies.

L'Assurance-Vie n'étant pas dans les moeurs de nos compatriotes, il nous revient de les rapprocher afin de mieux faire passer l'information. La C.N.A.R. vient d'initier une expérience qui au bout de cinq mois a donné des résultats prometteurs. En fait elle a recruté et formé une vingtaine de commerciaux qui sont actuellement à une moyenne de 140 contrats par mois. Une telle démarche mériterait d'être soutenu.

Dans cette politique d'expansion de la branche-vie, la création de nouveaux produits et l'innovation de ceux déjà existants demeurent une nécessité. Ceux-ci devraient être mieux élaborés, plus transparents et plus souples afin de répondre aux besoins de la population. Ainsi les produits d'épargne comme la Retraite Complémentaire semble être bien accueillie pour la population citadine.

...../.....

Mais comme notre souci primordial est de couvrir une large couche de la population donc notre effort sera axé sur les ruraux avec ces 78%. Cette couche nous paraît là mieux indiquée car elle constitue une cible de qualité pour les assurances de retraite à travers les Tons villageois formant des associations bien organisées.

Quant aux contrats classiques aux conditions défavorables où les primes dans certains cas sont supérieures au capital garanti, ils n'ont pas du tout facilité la tâche aux assureurs-vie. Par exemple, en assurance mixte pour un assuré de 30 ans, pour un capital de 1.000.000 F CFA, une durée de 10 ans, un taux de prime: 99,75%, un coût de police de 1.000 F et une taxe de 5%, nous avons une prime annuelle de: 105.788 Fcfa.
(Tarif Vie C.N.A.R.)

Ainsi pour une meilleure compétitivité de ces produits, une amélioration de certains éléments d'ordre technique s'avère nécessaire notamment :

- Le niveau des primes;

Il demeure élevé pour certaines combinaisons, de ce fait, il pourrait être diminué en appliquant un taux d'intérêt technique garanti supérieur au taux actuel de 3,5%.

Cette hausse peut être portée à 4% voire plus.

- De même diminution des charges pour frais de gestion par une compression des dépenses de gestion (gestion économique du matériel et contrôle strict des frais de fonctionnement);

- Une politique de participation bénéficiaire qui rétrocéderait aux assurés une partie des bénéfices financiers ou, et techniques réalisés sur les contrats.

Il sera aussi utile de faire pour les assurances en cas de décès, un allègement des formalités médicales en simplifiant les questionnaires médicaux ou en les supprimant pour les petits capitaux, une souplesse des conditions

d'adhésion par une légère augmentation des capitaux par tranche d'âge, soutenu par une déclaration de bonne santé en cas d'augmentation sensible en cours de contrat avant d'atteindre un questionnaire médical complet. Cela nous permettra d'améliorer nos rapports avec les banques dans le cadre du groupe crédit bancaire où les prêts accordés à la majeure partie dépassent le plafond. Or ces visites supplémentaires suscitent beaucoup de réactions et bloquent ainsi l'adhésion massive.

CONCLUSION GENERALE

Le gros problème de nos pays c'est qu'en raison de l'absence d'épargne locale, pour financer les petits projets, nos Etats sollicitent le concours des institutions financières internationales. Or il se trouve qu'actuellement les conditions de déblocage des prêts sont très restrictives.

Nos gouvernants ont pour préoccupation sur le plan macro-économique la mobilisation de l'épargne locale, en plus des banques, ils souhaiteraient que tous les investisseurs institutionnels jouent pleinement leur rôle. C'est ce qui explique le fait que tous les regards soient tournés vers les assureurs qui sous d'autres cieux injectent beaucoup d'argent dans l'économie nationale. Les assureurs africains disposent certes de provisions techniques mais ces provisions techniques sont très vite consommées par le paiement des sinistres. Les assureurs devront créer des nouveaux créneaux leur permettant de collecter l'épargne de la population, l'assurance vie est toute indiquée pour cela. A la différence des assurances dommages et de responsabilité, elle dégage des provisions mathématiques qui peuvent être importantes et qui restent à la disposition de la compagnie pendant de longues années.

Sur le plan micro-économique l'assureur a pour rôle de répondre à la satisfaction des besoins de la clientèle et nous savons que le besoin en assurance-vie existe sur le marché malien.

Une concertation avec les banques en vue de l'instauration de l'assurance groupe décès permettra de faciliter l'accès au crédit. Le libéralisme économique prôné par nos autorités a pour effet la prolifération des professions libérales; les membres de ces professions ont besoin de protection sociale, telle que la retraite complémentaire puisqu'ils ne bénéficient pas de retraite légale. Les salariés eux souhaiteraient maintenir leur niveau de vie une fois à la retraite, or nous n'ignorons pas que les organismes légaux ne peuvent le faire parce qu'ils fonctionnent sur le principe de la répartition. Ils ont donc besoin d'un complément de la retraite légale.

Cette énumération est loin d'être exhaustive tant le besoin en couvertures de nos compatriotes est large.

Le Gouvernement pour mieux aider les assureurs ^{est} entrain de réviser les textes régissant l'assurance-vie en vue de les adapter aux réalités du moment.

La Direction de la Caisse Nationale d'Assurance et de Réassurance(C.N.A.R.) consciente du bénéfice qu'elle peut tirer de cette branche d'activités met en place actuellement une série de mesures qu'aboutirait à brève échéance à la création d'une société-vie.

E) BIBLIOGRAPHIE

I OUVRAGES :

1. Collection E N A S : A.A éditeurs 1984 Tome II, 1ere partie. L'Assurance sur la vie.Nbre de page 189.
2. Jacques Brière : Comprendre l'Assurance-vie. 173 pages
3. Daniel Collignon et Corinne Collignon : L'Assurance-Vie Contrats individuels 427 pages.
4. Christian Villards : Vendre l'Assurance sur la vie:73 pages
5. Marc Bertrand : Ce qu'il faut retenir en Assurance-vie Edition sécuritas 1978. 125 pages.
6. Jacques Charbonnier : Le marketing en Assurance l'Argus Edition sécuritas 1976. 190 pages.

II REVUES ET DOCUMENTS

- 1.Statistiques sociales du Mali 1987
- 2.Revue I.I.A. N° 12 13 Octobre 1985
- 3.Revue FANAF N° 14 Février 1991.
4. Revue Sigma
5. Documents de la XIV Conférence de la FANAF du 19 au 21 Février 1990 (Diouldé Niane) Bamako
6. Documents de la XVI Conférence de la FANAF Février 1992 à N'Djamena (Ahamadou Kourouma)
7. Diverses notes de la C.N.A.R. sur la vie
8. L'Assurance Vie et ses perspectives de développement en Afrique (Etude de Mr Ahamadou KOUROUMA)
9. Code général des Impôts du MALI : 277 pages

III : COURS ET MEMOIRES

1. Foidien.Trans.Africaine Assurance
2. Promotion de l'Assurance-Vie au Burkina Faso; 7e promotion.