



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCE  
(CIMA)

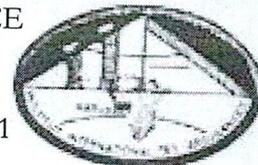
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

BP 1575 YAOUNDE – Tél : (+237) 220 71 52 – FAX : (+237) 220 71 51

E – mail : [iiac@cameroun.com](mailto:iiac@cameroun.com)

Site web: <http://www.iiacameroun.com>

Yaoundé/Cameroun



## THEME

### **LE DEVELOPPEMENT DES RELATIONS D'AFFAIRES ENTRE UNE COMPAGNIE D'ASSURANCE VIE ET LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE**

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES  
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES  
SPECIALISEES EN ASSURANCES (DESS – A)

(Cycle Supérieur 18ème promotion 2006 – 2008)

Date de Soutenance :

Présenté et soutenu par :  
**TRAORE Abdoulaye Fadio**

Sous la direction de :  
**Monsieur Mamadou TOURE**  
Directeur Général de la SONAVIE

## AVANT PROPOS

L'Institut International des Assurances est le lieu de formation par excellence des cadres africains des assurances. L'objectif final est de fournir à la zone CIMA des cadres bien formés pour développer le marché de l'assurance et permettre à la profession de mieux jouer sa partition dans le développement global de l'Afrique.

L'I.I.A impose aux étudiants en fin de formation de choisir un thème de recherche dont le développement contribue à la résolution d'un problème qui se pose soit à une entreprise, soit à un marché national ou soit à l'ensemble de la zone CIMA.

Dans le souci de mieux répondre aux préoccupations de notre marché d'assurance nous avons décidé de mener la réflexion sur la problématique du développement de l'assurance vie à travers le partenariat avec la micro finance.

Le développement de la branche vie préoccupe encore les autorités du secteur. Nos autorités nationales ainsi que celles de la FANAF et la CIMA cherchent, toutes, les voies et moyens pour l'expansion de l'assurance vie.

Pour notre part nous tentons d'approfondir une réflexion du gouvernement de la République du Mali qui se préoccupe de la faiblesse de mobilisation de l'épargne nationale et de l'absence de synergies entre les banques, les micros finances et les assurances. Nous avons décidé de réfléchir sur les possibilités d'établissement de relations d'affaires entre les assureurs vie et la micro finance.

Ainsi au-delà des possibilités de placement entre ces deux acteurs, il existe des possibilités communes de développement de leurs affaires à travers le partenariat.

La raison première de la création de la micro finance est la marginalisation des populations à faible revenu. Celles-ci ont pris leur destin en main en pratiquant l'épargne, la micro assurance santé. Mais ces pratiques ont montré leurs limites et il y'a la nécessité de trouver d'autres voies.

Les assureurs vies africains ont prit conscience de l'inadaptation des produits et de la faiblesse de leur rentabilité. L'idée selon laquelle l'assurance vie est une affaire de riches doit être renversée en rendant les produits accessibles aux populations à faible revenu. Cette accessibilité pourrait passer par la micro assurance. Au-delà de la couverture des micros crédits comme le recommandait l'Assemblée Générale de la FANAF tenue à Cotonou, la micro assurance doit rendre les produits d'assurance vie à la portée de l'ensemble des populations africaines majoritairement à faible revenu.

C'est en conciliant ces deux paramètres (micro assurance et partenariat avec la micro finance) que l'assurance vie africaine peut prendre son envol. Nous ne prétendons pas que c'est la seule condition mais c'est l'un des chemins pour y parvenir.

## REMERCIEMENTS

Je voudrais témoigner ma gratitude à toutes les personnes qui, de près ou de loin, m'ont apporté un appui nécessaire à la réalisation de ce mémoire.

Mes sincères remerciements vont particulièrement à :

- La Direction, le personnel et l'ensemble du corps professoral de l'I.I.A pour les enseignements reçus;
- Monsieur Mamadou TOURE, Directeur Général de la SONAVIE pour l'accompagnement et les conseils reçus;
- Monsieur Bakary DIARRA, Directeur de la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés et l'ensemble de son personnel;
- Monsieur Sidiki TENENTAO, Contrôleur à la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés;
- Monsieur Mady DIALLO, Contrôleur des assurances à la Division des Assurances du Mali;
- Monsieur Bakary DIARRA, Ancien Directeur de la Cellule organisation et méthodes de la CNAR pour m'avoir guidé sur le chemin de la formation;
- Monsieur Mahamadou FOFANA, Secrétaire général du Comité des Compagnies d'Assurances du Mali;
- L'ensemble du personnel de la SONAVIE;
- Ma famille et mes amis, pour leur soutien de tous les jours.



**DEDICACES**

*Je dédie ce mémoire à :*  
*Mes parents : F. Fadio et Fatimata SOW*  
*Mon épouse, Assitan CAMARA*  
*Mes enfants, Aïchata et Aminata*

## **LES SIGLES ET ABREVIATIONS**

- BCEAO: Banque Centrale des Etats de L'Afrique de l'Ouest  
BMS: Banque Malienne de Solidarité  
CAS/SFD : Cellule d'Appui et de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés  
CCS/SFD : Cellule de Contrôle et de Suivi des Systèmes Financiers Décentralisés  
CIDR : Centre International de Développement et de Recherche  
CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance  
CNAR : Caisse Nouvelle d'Assurance et Réassurance  
CRCA : Commission Régionale du Contrôle des Assurances  
CVECA : Caisse Villageoise d'Epargne et de Crédit Autogérée  
DAT : Dépôt à terme  
DAV : Dépôt à vue  
FANAF : Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines  
IMF : Institution de Micro Finance  
OHADA : Organisation pour l'harmonisation du Droit des Affaires en Afrique  
ONG : Organisation Non Gouvernementale  
SA : Société Anonyme  
SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable  
SONAVIE : Société Nouvelle d'Assurance Vie  
TCN : Titre de Commerce Négociable  
UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine  
UMOA : Union Monétaire Ouest Africaine

## SOMMAIRE

Introduction.....	1
<b>Première partie</b>	
<b>ETAT des LIEUX sur la MICRO FINANCE et la PROBLEMATIQUE DES PLACEMENTS EN ASSURANCE VIE.....</b>	<b>5</b>
<b>Chapitre premier</b>	
<b>ORGANISATION ET EVOLUTION DE LA MICRO FINANCE AU MALI.....</b>	<b>6</b>
Section I. Cadre Règlementaire et Institutionnel de la micro finance.....	6
A. Cadre législatif et institutionnel.....	6
B. Les institutions de micro finance au Mali.....	9
Section II. Les opérations de gestion des IMF au Mali.....	13
A. Les types d'opérations pratiquées.....	13
B. La sécurisation des prêts des IMF.....	15
<b>Chapitre deuxième</b>	
<b>LA COUVERTURE DES ENGAGEMENTS DES ASSUREURS VIE EN ZONE CIMA.....</b>	<b>18</b>
Section I. Les engagements réglementés des compagnies d'assurance vie.....	18
A. Les engagements réglementés.....	18
B. La constitution des provisions techniques en vie.....	19
Section II. Cadre législatif et règlementaire des placements des compagnies d'assurances vie.....	22
A. La liste et l'organisation des placements autorisés.....	23
B. Les opérations de placement des assureurs vie au Mali.....	27
<b>Deuxième partie</b>	
<b>POSSIBILITES DE RELATIONS D'AFFAIRES ENTRE LES SOCIETES D'ASSURANCE VIE ET LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE.....</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre premier</b>	
<b>LES POSSIBILITES DE PLACEMENT DES ASSUREURS VIE AU SEIN DE LA MICRO FINANCE.....</b>	<b>33</b>
Section I. Les Prêts.....	33
A. Les prêts hypothécaires de premier rang.....	33
B. Les prêts obtenus ou garantis par les institutions financières spécialisées.....	35
Section II. L'ouverture de compte.....	35
A. Le dépôt à terme.....	36
B. Le dépôt à vue.....	36
<b>Chapitre deuxième</b>	
<b>LE PARTENARIAT AVEC LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE.....</b>	<b>37</b>
Section I. La création et la distribution des produits de micro assurance.....	37
A. La micro assurance.....	38
B. La distribution des produits micro assurance par les IMF.....	40
Section II. La sécurisation des micros crédits à travers la convention groupe emprunteur décès.....	42
A. La couverture décès emprunteur des micros crédits.....	42
B. L'exécution des ordres de virement permanent.....	43
Conclusion.....	44
Bibliographie.....	46
Table des matières.....	47

## *Introduction*

La mobilisation de l'épargne au profit de l'économie nationale est le souci de tous les gouvernements, plus particulièrement des gouvernements africains dont celui du Mali. Les difficultés endémiques du financement du budget national ont amené le gouvernement du Mali à l'adoption d'un plan d'actions pour la promotion de l'épargne nationale, de sorte que l'aide extérieure ne soit plus qu'un appoint. Ce plan d'actions a reconnu la nécessité d'une dynamisation des relations d'affaires entre banques, assurances et institutions de micro finance ou systèmes financiers décentralisés.

Les banques, les assurances ont été les premiers outils de mobilisation de l'épargne intérieure. Leurs opérations sont dévolues exclusivement à une clientèle de privilégiés localisée dans le secteur formel et ignorent ainsi la prise en compte des besoins de larges couches sociales. La non prise en compte des besoins des couches à faible revenu, la volonté de celles-ci de s'affranchir des contraintes du secteur formel, ont conduit à l'émergence et à la prolifération des institutions de micro finance.

C'est ainsi que les banques et les assurances ont été rejointes par les systèmes financiers décentralisés, qui sont des caisses de proximité. Ces caisses, qui ont investi le secteur informel, existent au Mali sous trois formes : systèmes mutualistes d'épargne et de crédit, caisses villageoises et les systèmes de crédit solidaire. Elles sont les banques des populations à faible revenu.

Pour atteindre l'objectif du financement de l'économie nationale au moyen de l'épargne intérieure, une synergie d'actions doit exister entre ces différents acteurs dont les opérations sont complémentaires.

Si la collaboration entre les banques et les assurances est effective depuis des décennies, elle est inexistante entre assurances et systèmes financiers décentralisés. C'est la raison pour laquelle, nous avons décidé d'étudier les possibilités de relations d'affaires entre assureurs vie et institutions de micro finance.

Au Mali les banques et les assurances vie ont collaboré depuis les années quatre vingt sur insistance des premières pour la mise en place des produits d'assurance vie (grande branche, groupe entreprise, groupe décès). Elle s'est poursuivie par l'ouverture de dépôts à terme au profit des banques et également par l'exécution des ordres de virement permanent des assurés pour une retenue automatique des primes aux échéances convenues. Elle s'est enfin étendue à la distribution des produits d'assurance vie à travers les guichets de la banque.

La rentabilité des placements est au cœur de l'assurance vie. La faiblesse des opportunités offertes par les marchés financiers conduit les assureurs vie à avoir d'importants DAT. La masse de primes collectées par les assureurs vie et pouvant être placés en dépôt à terme, peut représenter jusqu'à 35% des engagements réglementés (article 335-2 du code CIMA).

Selon une étude de la Commission Régionale du Contrôle des Assurances, les liquidités bancaires représentent jusqu'à 46% des engagements réglementés. Le taux de rendement de ces dépôts dépasse rarement les 4,5%.<sup>1</sup> La faiblesse de ce taux plombe la rentabilité et l'adhésion des populations aux produits d'assurance vie. Malgré l'ancienneté de leur collaboration les relations d'affaires entre banques et assurances ne sont pas à hauteur de souhait.

Les assureurs vie formulent plusieurs griefs à l'encontre des banques notamment la faiblesse du taux rendement des dépôts, la non systématisation de la couverture de tous les prêts, la pratique de l'auto assurance par certaines banques et l'ineffectivité des ordres de virement. Toutes ces contraintes justifient la nécessité pour les assureurs vie de diversifier leurs relations d'affaires notamment à l'endroit des systèmes financiers décentralisés.

Les systèmes financiers décentralisés, comme les banques, ont pour rôle de mobiliser l'épargne des adhérents dans le but de la rentabiliser, de rechercher des fonds en vue de faire des prêts. Et dans ce dernier cas elles s'entourent de diverses mesures pour minimiser les risques de non remboursement (sûretés réelles, sûretés personnelles).

Quant aux assureurs, c'est leur métier de couvrir les risques des autres en minimisant le coût de réalisation. L'assureur couvre ces risques au moyen de la loi des grands nombres et de la technique de mutualisation. L'activité d'assurance a un caractère particulier, spécifique. Elle se caractérise par un cycle de production inversé. L'assureur fixe son prix de vente sans savoir au préalable son prix de revient, à combien s'élèveront les sinistres qu'il doit payer. Entre la prise du risque et le paiement du sinistre, l'assureur mène une importante activité financière de sorte que ses actifs répondent à son passif. Cette activité financière de l'assureur se caractérise par le placement dans l'économie nationale des importantes primes collectées en vue de pouvoir honorer à tout moment les engagements pris envers les souscripteurs, assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance et de capitalisation.

Au regard du constat fait par la CRCA et compte tenu de la faiblesse du taux d'intérêt des dépôts auprès des banques, il paraît fondamental pour les assureurs vie de se tourner vers les systèmes financiers décentralisés pour mieux rentabiliser leurs dépôts.

Les institutions de micro finance ont fait leur apparition, au Mali, dans les années quatre vingt

---

<sup>1</sup> Communication de M.G. Koné, Commissaire contrôleur, aux Etats généraux de l'assurance vie, Douala juillet 2007

dix dans la vague de politiques de lutte contre la pauvreté. Elles offrent des services de proximité à des couches défavorisées qui ne sont pas pris en charge par le système bancaire classique. Les activités sont dominées par l'octroi de micros crédits à leurs adhérents.

Financées au départ par la coopération bilatérale (Canada, France, Allemagne, USA), ces caisses ont vu leurs financements s'estomper avec le désengagement des partenaires au développement ces dernières années. La rupture n'est pas totale avec ces partenaires car quelques IMF bénéficient de financements mais qui sont affectés à des secteurs d'activité. En raison de cette situation, les IMF se sont alors tournées vers les structures de financement classiques comme les banques commerciales plus solides financièrement. Le taux d'intérêt pratiqué par ces banques est élevé, entre 9 et 10%.

Ces prêts sont à court terme et dépassent rarement un an. Cette situation a conduit le gouvernement du Mali à la création de la Banque Malienne de Solidarité comme structure de financement des institutions de micro finance. Les attentes de financement des IMF n'ont pas été comblées car elles demeurent soumises au taux d'intérêt élevé des banques commerciales. Aussi l'épargne des adhérents est dominée par les dépôts à vue (64,75%) dont les IMF ne peuvent disposer sous forme de micros crédits.

La méfiance des banques, leur crainte de voir les IMF en concurrent et l'instabilité de l'épargne des adhérents expliquent la nature de leurs relations. Cette situation s'est répercutée inévitablement sur les prêts consentis aux adhérents. Face à cette situation de prédominance des banques sur les assureurs vie et les systèmes financiers décentralisés, il est nécessaire que ces deux structures se donnent la main pour le développement commun de leurs affaires.

En effet les assureurs vie ont de la liquidité à placer, recherchent des taux de rendement attractifs que les banques ne leur offrent pas et ils recherchent aussi des niches pour leurs produits. Quant aux IMF, elles sont confrontées au taux d'intérêt élevé des banques et recherchent des financements pour consentir des prêts. Les assureurs vie recherchent de bons placements et les IMF recherchent des fonds pour répondre à la demande de leurs clients.

Au-delà de la coexistence d'une demande et d'une offre, les institutions de micro finance sont des structures de proximité qui disposent d'une importante base de données sur l'informel. Ce dernier étant la cible privilégiée de la micro assurance, les institutions de micro finance offrent l'opportunité aux assureurs vie de développer leurs produits à destination des populations à faible revenu.

Pour étudier ce thème, nous allons adopter un plan en deux parties. La première relatera en deux chapitres l'état des lieux des institutions de micro finance au Mali et la problématique des placements en assurance vie à travers le cadre juridique et réglementaire.

La deuxième partie qui comportera également deux chapitres sera consacrée à l'étude sur les possibilités d'établissement de relations d'affaires entre les institutions de micro finance et les assureurs vie à travers les opportunités de placement d'une part et la distribution par les IMF des produits de la micro assurance d'autre part.

*Première partie*

**ETAT des LIEUX de la MICRO FINANCE au Mali et  
LA PROBLEMATIQUE DES PLACEMENTS en  
ASSURANCE VIE**

## **Chapitre premier**

### **ORGANISATION ET EVOLUTION DE LA MICRO FINANCE AU MALI**

La crise économique des années 1980 s'est traduite par la liquidation des banques de développement, structures traditionnelles de financement de l'agriculture, des petites et moyennes entreprises. La disparition des banques de développement et la non prise en compte des besoins de la majorité de la population à faible revenu par les banques commerciales ont contribué à la création et à la prolifération des institutions de micro finance.

La prise de conscience de l'existence d'acteurs divers, autres que les établissements traditionnels de crédit, du rôle non négligeable des IMF dans le paysage financier ont conduit l'Union Monétaire Ouest Africaine à offrir un cadre légal particulier aux institutions de micro finance opérant dans ses états membres.

Ainsi en application des dispositions de l'article 22 du Traité du 14 novembre 1973 instituant l'UMOA et des articles 34 et 38 de ses statuts, l'initiative, le respect de la réglementation relative à l'organisation de la distribution du crédit et de son contrôle relèvent de la compétence de la BCEAO.

A l'initiative de la banque centrale des textes réglementaires composés d'une loi, d'un décret d'application et d'un modèle de statuts et de règlement intérieur ont été adoptés par le Conseil des Ministres de l'UMOA en décembre 1993. Ils ont été complétés par une convention cadre adoptée le 3 juillet 1996 pour tenir compte de l'existence de structures non mutualistes et par les instructions de la BCEAO en mars 1998. C'est ce dispositif juridique transposé dans les lois nationales qui règlemente le secteur de la micro finance dans les états de l'union dont le Mali.

#### **Section I. Cadre réglementaire et institutionnel de la micro finance**

##### **A. Cadre législatif et institutionnel**

###### **1°) Cadre législatif**

Les institutions de micro finance ont fait leur apparition au Mali dans les années 1980. Les activités étaient exercées par des ONG avec l'appui de partenaires. Avec le désengagement de ceux ci, les IMF ont continué à exercer et se sont même développées sous diverses formes.

Le Mali est le premier pays à adopter les textes organiques des IMF dans l'UMOA. Au 31 décembre 2006, le pays comptait 534 institutions et structures autorisées.

Les textes, qui règlementent les IMF, sont fondés sur le statut des acteurs d'une part et sur l'activité d'autre part. On distingue :

**a) Loi N° 94 – 040 du 15 août 1994 et son décret d'application**

**N°94 – 302/P- RM du 20 septembre 1994.**

Cette loi est fondée sur le statut des institutions de micro finance. En effet, elle dispose en son article 3: « la présente loi s'applique aux institutions mutualistes ou coopératives d'épargne et de crédit exerçant leurs activités sur le territoire du Mali, à leurs unions, fédérations ou confédérations.» Elles doivent solliciter un agrément auprès du Ministre des Finances.

D'après cette loi, est considérée comme institution mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit, un groupement de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur les principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir du crédit. Ces mutuelles ont la caractéristique principale de faire de l'épargne, un préalable au crédit.

La loi leur confère la personnalité morale au terme de la procédure d'agrément auprès du Ministre des Finances. Ces IMF sont exonérées d'impôts directs ou indirects, taxes ou droits sur les parts sociales. De même, les membres des IMF sont également exonérés de tous impôts et taxes sur les parts sociales, les revenus tirés de leur épargne et les paiements d'intérêts sur les crédits qu'ils ont obtenus de l'institution. Selon l'article 28 de la loi, ces mutuelles peuvent souscrire des contrats d'assurance en vue de couvrir les risques liés à leur activité et souscrire également toute assurance au profit de leurs membres, à titre individuel ou collectif.

Aux termes des dispositions de l'article 6, les autres structures, effectuant des opérations d'épargne et de crédit, demeurent soumises à la convention cadre.

**b) La convention cadre régissant les structures non mutualistes**

La loi N° 94-040 excluant toutes autres formes d'IMF en dehors des structures de type mutualiste, c'est la convention cadre qui fixe les conditions d'exercice et les modalités de reconnaissance des structures ou organisations non constituées sous forme mutualiste ou coopérative et ayant pour objet la collecte et ou l'octroi de crédit. Il s'agit d'offrir un cadre légal aux activités d'épargne et de crédit des ONG en définissant les règles de fonctionnement et les modalités de leur contrôle. Les établissements financiers sont également soumis à la convention cadre lorsqu'ils exercent des activités d'épargne et de crédit.

La convention cadre est signée entre l'IMF et le gouvernement de l'Etat d'implantation pour une durée maximale de cinq (5) ans renouvelables.

**c) Les Instructions de la BCEAO**

En mars 1998, en raison de l'importance de l'information financière et pour protéger l'épargne des sociétaires, le dispositif réglementaire a été complété par les instructions de la BCEAO.

En vertu des articles 62 de la loi sur les mutuelles d'épargne et de crédit et 3 de la convention cadre sur les structures non mutuelles, les institutions de micro finance doivent produire en plus des informations sur les activités, des états financiers approuvés par l'assemblée générale et établis selon les normes définies par la Banque Centrale et la Commission Bancaire. Ces instructions sont au nombre de huit (8) et définissent les normes selon lesquelles l'information financière doit être produite.

#### **d) LES PERSPECTIVES**

Face à une réglementation à deux approches, l'une fondée sur le statut (restrictive pour les IMF n'ayant pas le statut mutualiste ou coopératif) et l'autre fondée sur l'activité indépendamment des statuts, et dans le souci d'harmoniser la législation sur les IMF, les autorités de la BCEAO ont décidé d'adopter une procédure unique d'agrément des institutions de micro finance. Cette nouvelle réglementation abrogera les dispositions actuelles.

De même des démarches ont été entreprises auprès de l'Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique (OHADA) en 2001, en vue de prendre en compte la particularité de la micro finance en matière de prise de garantie, de voies d'exécution et des formes juridiques autorisées à procéder à la collecte de l'épargne et /ou l'octroi des crédit.

### **2. Cadre institutionnel**

A l'instar des autres pays de l'UEMOA, le cadre légal du secteur de la micro finance au Mali est d'inspiration communautaire. Ainsi un certain nombre d'institutions ont été mis en place tant au niveau communautaire qu'au niveau national pour le contrôle.

#### **a) Les Organes institutionnels**

##### **a1. Les Institutions Nationales**

En application des directives communautaires sur les institutions de micro finance, il est mis en place dans chaque état un dispositif institutionnel chargé de la gestion des institutions de micro finance. Au Mali il se compose comme suit :

##### **a1.1 Le Ministère des finances**

Il est l'autorité de tutelle des institutions de micro finance. A cet effet les demandes d'agrément, les rapports d'activités et de contrôle interne ainsi que les états financiers annuels lui sont adressés. Il prononce l'agrément et dans le silence il est réputé avoir été donné trois mois à compter de la date de réception de la demande.

##### **a1.2 La Cellule de Contrôle et de Surveillance des SFD**

La CCS/SFD a été créée par la loi N°06 - 002 du 6 janvier 2006, en remplacement de la Cellule d'Appui et de Surveillance des systèmes financiers décentralisés (CAS/SFD).

Rattachée au Ministère des Finances, la Cellule est chargée de veiller au respect de la réglementation sur les systèmes financiers décentralisés. A cet titre, elle est chargée de :

- Assurer l'instruction des dossiers de demandes d'agrément, de reconnaissance et de signature de convention;
- Assurer le contrôle et la surveillance des systèmes financiers décentralisés;
- Procéder à la collecte, au traitement et à la diffusion des données statistiques;
- Proposer des sanctions contre les systèmes financiers décentralisés et veiller à leur mise en œuvre.

La cellule est un organe d'autorisation et de contrôle des institutions de micro finance.

#### **b). Les Institutions sous régionales**

##### **b1. La Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest**

La BCEAO est l'organe d'émission des pays membres de l'UEMOA. De par ses statuts, elle doit veiller au respect et au contrôle de la réglementation sur la distribution du crédit.

En application des dispositions des articles 62 et 63 de la loi N°94 – 040, en plus de la détermination des normes d'établissement des états financiers annuels, la BCEAO assure le contrôle des structures d'une certaine taille (confédérations et des fédérations de mutuelles).

##### **b2 La Commission bancaire de l'UEMOA**

La Commission bancaire, outre la supervision et le contrôle des banques et établissements financiers, son avis conforme est requis pour l'exercice des organes financiers des institutions de micro finance. Les organes financiers des IMF doivent lui communiquer leur rapport d'activités et leurs états financiers annuels. La Commission de concert avec la BCEAO et les services nationaux de contrôle et de surveillance, peut effectuer des contrôles sur place des organes financiers.

#### **B. Les institutions de micro finance au Mali**

##### **1. Classification des institutions de micro finance**

###### **a) Les Différents types d'organisations**

Dans la pratique, quatre formes d'organisations existent :

###### **a1. Les systèmes mutualistes d'épargne et de crédit**

Ce sont les plus importants au Mali avec 471 structures agréées et 550 158 adhérents au 31/12/2006. L'épargne est un préalable au crédit.

###### **a2. Les systèmes de crédit solidaire**

Ce type privilégie le crédit et ne cherche pas systématiquement à le conditionner à la constitution d'une épargne préalable. Sa méthode est assise sur la garantie que peut procurer les groupes d'adhérents pour la sortie des crédits distribués qu'ils soient ou non versés à des individus. C'est la caution solidaire des membres d'un groupe qui est sensé procurer cette garantie.

### a3. Les caisses villageoises

Elles s'affichent comme la « banque » des villages qu'elles prétendent couvrir. Ces caisses ont été expérimentées par le C.I.D.R. La forme d'appui technique qui les caractérise est envisagée dans le cadre des prestations extérieures à la structure elle même. Trois structures existent déjà : CVECA Pays Dogon, CVECA Office du Niger et CVECA première Région.

### a4. Autres systèmes

Il s'agit de sociétés financières qui pratiquent les activités d'épargne et de crédit. Constituées sous forme de SA, elles sont soumises non seulement aux règles de l'OHADA sur les sociétés, à la loi bancaire, mais aussi à la loi sur les IMF. Elles opèrent essentiellement au nord Mali.

### b) Les principaux réseaux de micro finance

- **Systèmes mutualistes**: Kafo Jiginew, Jéméni, Nyèsigiso, CAECE, Kondo Jigima
- **Systèmes de crédit solidaire** : Piyéli, Soro Yiriwaso, Misélini.
- **Systèmes de CVECA** : CVECA Office du Niger, PASECA Kayes, CVECA Pays dogon
- **Autres systèmes**: Azaouad finances SA, Tjilly Finances SA, Haoussa Finances SA.

## 2. Importance et Evolution de la micro finance au Mali

Il s'agit d'évaluer le poids de la micro finance en terme de fonds propres, d'encours de dépôts et de crédits ainsi qu'en terme de pénétration dans le secteur financier.

### a) Ressources mobilisées par les Institutions de micro finance

Selon les statistiques de la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés, les ressources des IMF ont été évaluées à 77,65 milliards de FCFA en 2006. Le tableau suivant nous donne l'évolution et la décomposition au cours des deux dernières années.

▪ **Tableau d'évolution des ressources des IMF**

(Valeurs en millions de FCFA)

Années	2005		2006		Variation 2005/2006	
	Montant	%	Montant	%	Montant	%
Ressources						
Dépôts des membres	33 226	54,54	38 340	49,37	5 114	15,39
Fonds propres	11 575	19	13 510	17,40	1 935	16,72
Emprunts	10 762	17,66	22 295	28,71	11 533	107,16
Subventions	4 529	7,43	2 436	3,14	-2 093	-46,21
Ressources affectées	832	1,37	1 075	1,38	243	29,21
<b>Total</b>	<b>60 924</b>	<b>100</b>	<b>77 656</b>	<b>100</b>	<b>16</b>	<b>27,46</b>

On remarque que les composantes de toutes les ressources des IMF ont augmenté en 2006, excepté les subventions qui ont enregistré une diminution.

Par ailleurs on remarque une hausse considérable des emprunts bancaires. Cette situation traduit la volonté des IMF de poursuivre les efforts de diversification des services à la clientèle et de s'affranchir des politiques imposées par les partenaires. En effet ceux-ci définissent les domaines dans lesquels leurs fonds doivent être employés.

**b) Encours de dépôt et de crédit**

L'encours total des dépôts des membres des SFD se chiffre à 38,34 milliards de FCFA au 31/12/2006.

En 2005 il était de 33,22 milliards de FCFA, soit une augmentation de 15,39% à la même date.

Le tableau suivant nous donne la structure des dépôts et son évolution par système au cours des périodes précitées.

▪ **Tableau d'évolution des dépôts auprès des SFD**

(Valeurs en millions de FCFA)

Dépôts	DAV	DAT	Dettes rattachées	Autres Dépôts	Total Dépôts
SFD	Montant	Montant	Montant	Montant	
<b>2005</b>					
Mutualiste	20 144	3 132	175	6 128	29 580
Crédit solidaire	861	168	62	762	1 853
CVECA	364	862	267	13	1 506
Autres systèmes	90	191	5	0	286
<b>Total</b>	<b>21 459</b>	<b>4 353</b>	<b>509</b>	<b>6 904</b>	<b>33 225</b>
% des dépôts	<b>64,58</b>	<b>13,10</b>	<b>1,53</b>	<b>20,77</b>	<b>100</b>
<b>2006</b>					
Mutualiste	22 693	3 805	161	7 344	34 003
Crédit solidaire	1 329	194	4	619	2 146
CVECA	673	1 224	43	109	2 049
Autres systèmes	132	9	1	0	142
<b>Total</b>	<b>24 827</b>	<b>5 232</b>	<b>209</b>	<b>8 072</b>	<b>38 340</b>
% des dépôts	<b>64,75</b>	<b>13,65</b>	<b>0,55</b>	<b>21,05</b>	<b>100</b>

Sur un encours total évalué à 38,340 milliards de FCFA à fin 2006, les dépôts à vue (DAV) en représentent 64,75%, les dépôts à terme (DAT) ne représentent guère que 13,65%, les autres dépôts avec 8,07 milliards représentent les 21,05%.

Quant à l'encours de crédit, il était de 51,26 milliards avec 304 974 crédits distribués en 2005.

En 2006 il a été évalué à 56,7 milliards avec 350 695 crédits distribués.

Le tableau suivant nous donne l'évolution par système du montant et du nombre des crédits au cours des deux dernières années.

▪ **Tableau d'évolution du montant et du nombre de crédits**

(Valeurs en millions de FCFA)

SFD	2005		2006		Taux
	Montant	Nbre crédits	Montant	Nbre crédits	remboursement
<b>Mutualiste</b>	39 668	184 535	42 130	208 951	<b>90,20%</b>
<b>Crédit solidaire</b>	7 261	74 152	9 203	88 295	<b>97%</b>
<b>CVECA</b>	3 496	45 445	4 127	52 168	<b>91%</b>
<b>Autres systèmes</b>	601	845	834	1 281	<b>95,93%</b>
<b>Total</b>	<b>51 026</b>	<b>304 974</b>	<b>56 790</b>	<b>350 695</b>	

Le taux de recouvrement des créances en souffrance est de 87,98% pour l'ensemble des SFD.

▪ **Tableau d'évolution des dépôts des SFD auprès des banques**

(Valeurs en millions de FCFA)

SFD	2005		2006	
	DAV	DAT	DAV	DAT
<b>Mutualiste</b>	3 462	1 278	2 899	669
<b>Crédit solidaire</b>	571	111	1 181	375
<b>CVECA</b>	111	112	416	102
<b>Autres systèmes</b>	5	3	58	66
<b>Total</b>	<b>4 149</b>	<b>1 504</b>	<b>4 554</b>	<b>1 212</b>
<b>% DAV</b>	<b>73,39</b>		<b>78,98</b>	
<b>% DAT</b>	<b>26,61</b>		<b>21,02</b>	

L'encours total de dépôt à vue des SFD auprès du système bancaire, a été de 73,39% en 2005 et 78,98 % en 2006, soit une augmentation de 9,76 %.

Par contre le volume des dépôts à terme a baissé de 1,5 milliard à 1,2 milliard, soit une baisse de près de 20%. Cela s'explique par les besoins de plus en plus croissants des IMF en financement pour faire répondre aux demandes de leurs adhérents.

c) **Couverture géographique du pays par les SFD**

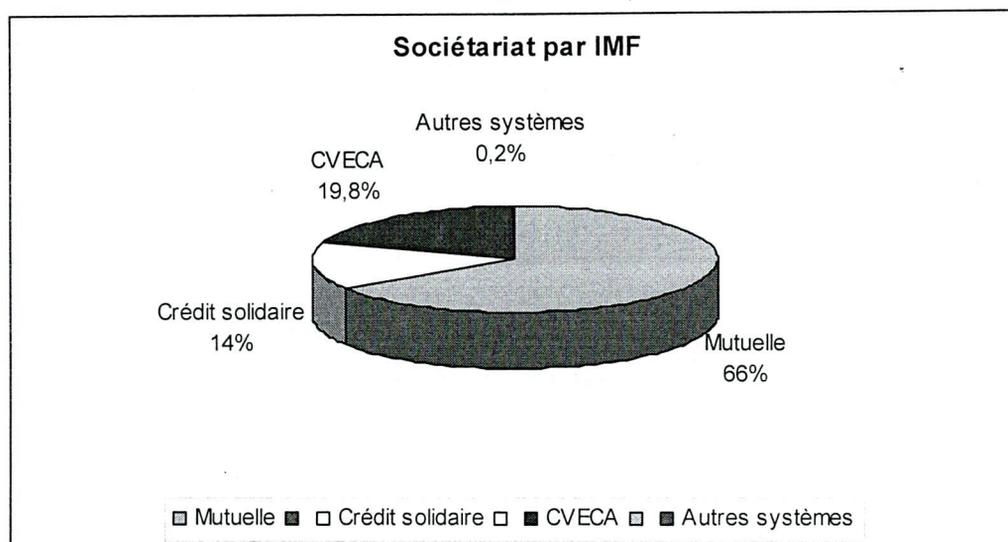
La couverture du pays par les différents systèmes financiers décentralisés est disparate.

Le système mutualiste domine dans l'ensemble du pays avec une concentration dans les villes (Bamako, Sikasso, Ségou, Koulikoro).

Les caisses villageoises d'épargne et de crédits autogérées sont présentes dans les régions de Kayes, Ségou et Mopti.

Hors mis deux régions nord (Gao et Kidal), le système de crédit solidaire est présent dans les régions avec une forte concentration dans le District de Bamako.

Quant aux sociétés financières régionales, elles opèrent uniquement au nord Mali, précisément à Gao et à Tombouctou.



## Section II. Les opérations de gestion des I.M.F du Mali

Les institutions de micro finance du Mali pratiquent diverses opérations dont la nature est définie par la réglementation. La nature de ces opérations est inhérente à celle des IMF. Pour mieux les comprendre, nous allons d'une part étudier les différents types d'opérations pratiquées et d'autre part les différents moyens utilisés pour sécuriser les opérations de crédit qui sont l'essentiel de leurs activités.

### A Les types d'opérations pratiquées

En vertu des dispositions de la loi N° 94-040 portant réglementation des institutions de micro finance, celles-ci font à titre principal des activités d'épargne, de crédit et accessoirement la gestion des excédents par un organe financier.

#### 1°) Les activités principales

a) **La collecte de l'épargne** : En plus des cotisations et contributions obligatoires, une institution de micro finance recueille des fonds auprès de ses membres ou de sa clientèle, en dispose dans le cadre de ses activités et les restitue, à la demande, aux déposants.

L'épargne des IMF est recueillie sous forme de dépôts par les membres. Ces dépôts revêtent deux formes : le dépôt à vue (DAV) et le dépôt à terme (DAT) dont les taux d'intérêt varient en fonction du montant et de la durée.

L'épargne permet dans certains types d'IMF de bénéficier d'autres services, elle n'est pas obligatoire dans tous les cas.

En 2006, l'épargne des Institutions de micro finance du Mali a atteint 38,3 milliards.

b) **Les opérations de crédits**: Le crédit est l'opération par laquelle une institution de micro finance met, à titre onéreux, des fonds à la disposition d'un membre ou d'un client à charge pour ce dernier de les rembourser à l'échéance convenue.

La politique de crédit diffère d'une IMF à l'autre. Ainsi si dans les institutions mutualistes, à la différence des caisses de crédits solidaires, l'octroi d'un crédit est conditionné à la

constitution d'une épargne. Dans la pratique, la distribution des crédits est pratiquée par toutes les IMF, quelle que soit leur nature.

En fin 2006, le montant des crédits distribués à la clientèle a été de l'ordre de 56,9 milliards de francs CFA. Le taux d'intérêt proposé au public est de 12 %. Les frais de traitement de dossier de crédit peuvent représenter jusqu'à 1% du montant du prêt plus un pourcentage pour le fonds de solidarité.

**c) Les opérations d'engagement par la signature**

Il s'agit d'un acte par lequel une institution de micro finance prend un aval, une caution ou toute autre garantie dans l'intérêt de son client.

**d) Les placements :** les opérations de placement sont effectuées par les IMF qui réalisent des excédents. En effet les IMF qui réalisent des excédents peuvent créer un organe financier qui sera chargé de mobiliser des ressources extérieures et d'effectuer des placements. Il s'agit en définitive d'assurer le refinancement et la compensation. Selon les dispositions de l'article 55 de la loi N°94-040, ces organes financiers ont le statut de banque ou d'établissement financier.

A ce jour aucune institution de micro finance n'a créé en son sein un organe financier.

**2. Les activités secondaires**

Ces opérations sont accessoires à celles définies par la loi N°94-040. Ces opérations doivent être réalisées par les organes financiers des IMF. En effet l'alinéa 3 de l'article 28 de la loi précitée précise qu'une institution peut entreprendre toute autre activité jugée utile dans l'intérêt de ses membres. A la date d'aujourd'hui, aucune IMF n'a créé un organe financier. Comme activités secondaires, nous avons :

**a) Les opérations secondaires au crédit :** Les IMF mènent des opérations qui sont la diversification de celles relatives au crédit. Il s'agit du crédit bail, crédit à l'habitat, crédit rural.

**b) Le transfert d'argent :** le transfert d'argent international est une activité florissante au Mali en raison notamment d'une forte tradition d'immigration. Les IMF mènent cette activité à travers des conventions de partenariat avec les banques commerciales qui utilisent les services des grands réseaux de transfert d'argent internationaux (Western union, Money Graham). Il s'agit d'opération d'intermédiation entre les banques partenaires et les clients. Cette activité est illégale en raison de l'absence d'organes financiers.

Le transfert d'argent entre caisses de base d'une même IMF est peu développé.

**B. La sécurisation des prêts des IMF**

La distribution des prêts est l'activité de base des IMF du Mali. Les fonds octroyés sous forme de prêt proviennent des fonds propres, de subvention, ou des prêts consentis aux IMF par

d'autres partenaires. Ces prêts étant remboursables, leur recouvrement doit être effectif. C'est pourquoi les IMF s'entourent de diverses sûretés vis-à-vis des bénéficiaires de prêts.

Les sûretés sont des moyens qui permettent aux IMF de garantir le remboursement de leur créance. Ces garanties sont fonction de la nature et de l'objet des prêts accordés.

### **1. Les sûretés personnelles**

Elles permettent au créancier de minimiser le risque d'insolvabilité en le répartissant sur deux patrimoines. Il s'agit d'un engagement souscrit par une personne de se substituer au débiteur principal si celui-ci était défaillant dans l'exécution de son obligation envers le créancier. Le tiers, qui s'engage aux côtés du débiteur, devient lui aussi débiteur afin de minimiser la probabilité de l'insolvabilité de l'un ou l'autre lors de l'exigibilité de la dette.

Le cautionnement est la principale sûreté personnelle. Selon l'article 3 de l'Acte uniforme OHADA, le cautionnement est un contrat par lequel la caution s'engage, envers le créancier qui accepte, à exécuter l'obligation du débiteur si celui-ci n'y satisfait pas lui-même.

En matière de droit commercial, c'est la signature de la caution sur une traite qui l'oblige à payer toute la dette à l'échéance si elle n'a pas été payée. On parle dans ce cas d'aval.

La caution se caractérise par les éléments suivants :

- La caution est un débiteur subsidiaire. La caution ne peut supporter une dette plus lourde que celle du débiteur principal.
- La caution peut exiger que le créancier fasse la preuve de la défaillance du débiteur principal avant toute poursuite contre elle.
- La caution dispose d'un recours contre le débiteur principal après paiement et exceptionnellement avant paiement (faillite du débiteur). Elle peut également réclamer des dommages intérêts pour les préjudices subis du fait des poursuites du créancier.
- La caution n'attend rien en contre partie de son engagement et elle s'éteint avec l'obligation qui l'a fait naître.

### **2. Les sûretés réelles**

Selon les dispositions de l'article 2 de l'acte uniforme portant organisation des sûretés, les sûretés réelles consistent dans le droit du créancier de se faire payer, par préférence, sur le prix de réalisation du meuble ou immeuble affecté à la garantie de l'obligation de son débiteur. Donc le créancier se contente d'avoir dans le patrimoine du débiteur. Il dispose d'un droit de préférence sur le prix de vente forcée d'un élément du patrimoine. On distingue les sûretés réelles immobilières des sûretés réelles mobilières.

**a) Les sûretés réelles immobilières**

Il s'agit de l'hypothèque conventionnelle. La somme garantie et le bien hypothéqué sont précisés par un acte authentique. L'hypothèque porte sur les immeubles. Des catégories de meubles sont admises en hypothèque : navires, bateau, avions.

L'hypothèque permet au débiteur de conserver la possession, la jouissance et la propriété de son bien. Elle est soumise à publicité par son inscription à la conservation des hypothèques.

L'hypothèque a deux attributs, le droit de suite et le droit de préférence.

Le droit de suite permet au créancier de saisir le bien entre les mains d'un tiers détenteur et le droit de préférence, de se faire payer avant d'autres créanciers. L'hypothèque est limitée dans le temps. Elle prend fin à la date fixée par la convention ou par la publication de son extinction.

**b) Les sûretés réelles mobilières**

Il s'agit essentiellement du nantissement. Selon l'article 2071 du Code civil, le nantissement est un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour sûreté de la dette. C'est un nantissement sans dépossession car la remise des matériels et outillages au créancier ne permet pas l'exploitation et compromet le remboursement de la dette. Ainsi les biens nantis sont soumis à publicité pour produire leurs effets (fonds de commerce, matériel professionnel, véhicules automobiles, valeurs mobilières etc.)

Les IMF admettent également le gage qui consiste pour le débiteur à se déposséder d'un meuble au profit d'un créancier qui pourra se faire payer sur celui-ci de préférence.

Les sûretés ne suffisent pas à elles seules pour sécuriser les prêts. Ainsi en plus des sûretés, les IMF utilisent l'assurance pour sécuriser leurs prêts.

**3 La sécurisation des prêts par l'assurance**

**a) L'assurance décès et invalidité**

Les IMF couvrent le risque décès et invalidité de leurs adhérents bénéficiaires de prêt. Ainsi elles prélèvent sur le montant du prêt un pourcentage pour alimenter un fonds dit de solidarité. Il s'agit d'une pratique d'auto assurance car les IMF mutualisent le risque décès et puisent dans le fonds de solidarité pour prélever le solde restant dû du prêt en cas de décès d'un adhérent. Quelques sinistres importants ont amené certaines à revoir ce système en transférant le risque chez l'assureur vie dont c'est le métier. A ce niveau, il y'a la nécessité d'une collaboration entre IMF et assureurs vie pour la gestion de ces risques par des professionnels.

**b) L'assurance pour le crédit bail**

Il s'agit de la couverture des dommages que peuvent subir les biens acquis dans le cadre du crédit bail ou le prêt équipement. Il s'agit d'une obligation contractuelle qui garantit le

versement de l'indemnité d'assurance au créancier en cas de survenance d'un sinistre affectant le bien acquis.

Au terme de ce premier chapitre consacré à la présentation de la micro finance au Mali, nous allons, dans un deuxième chapitre, faire l'étude de la particularité de l'activité d'assurance, à savoir la représentation des prestations futures et autres dettes par des actifs équivalents dont la nature et les modalités de constitution sont réglementées.

## **Chapitre deuxième**

### **LA COUVERTURE DES ENGAGEMENTS DES ASSUREURS VIE EN ZONE CIMA**

L'assurance est une opération par laquelle moyennant paiement d'une prime ou cotisation fixe ou variable, ou d'une série de primes ou cotisations, une entreprise d'assurances telle que définie à l'article 300 du code CIMA, promet de prendre en charge par paiement ou fourniture de prestations, les conséquences que produisent certains événements, dans les conditions définies sur un patrimoine, un bien ou une personne.<sup>2</sup>

En assurance vie les cotisations sont payables d'avance, uniques ou périodiques. L'engagement de l'assureur dépend de la durée de vie humaine. La prestation de l'assureur se fait sous forme d'un paiement unique (capital) ou sous forme de rente. Il s'écoule généralement un temps assez long entre l'encaissement des cotisations et le paiement de la prestation de l'assureur. L'assureur dispose ainsi d'une importante trésorerie qui peut cacher une insolvabilité réelle si les provisions techniques, correspondant aux prestations futures et autres dettes, ne sont pas correctement évaluées. Ces dettes ou engagements réglementés, dont l'assureur vie doit justifier à toute époque l'évaluation, sont définis à l'article 334 du code CIMA. Les plus importantes sont les provisions mathématiques qui représentent jusqu'à 80 à 90% du passif du bilan. Nous étudierons ces engagements dans notre première section.

A l'évaluation de ses engagements réglementés, l'assureur vie doit faire correspondre des actifs dont la liste est énumérée à l'article 335-1 du code. A l'inverse des provisions techniques évaluées à leur valeur la plus élevée, les actifs admis en représentation des engagements réglementés sont évalués à leur valeur la plus juste. Nous les étudierons dans une seconde section.

#### **Section I. Les engagements réglementés des compagnies d'assurance vie**

##### **A. Les engagements réglementés**

Les engagements, dont l'évaluation permanente doit être faite par les sociétés d'assurance, sont énumérés à l'article 334 du code CIMA. Ce sont :

- 1°) les provisions techniques suffisantes pour le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des assurés ou bénéficiaires de contrat;
- 2°) les postes du passif correspondant aux autres créances privilégiées;
- 3°) les dépôts de garantie des agents, des assurés et des tiers s'il y'a lieu ;
- 4°) une provision de prévoyance en faveur des employés et agents destinée à faire face aux engagements pris par l'entreprise d'assurance envers son personnel et ses collaborateurs.

<sup>2</sup> Cours du droit du contrat d'assurance, GAULOT Serge

Les provisions techniques doivent être calculées brutes de réassurance. Constituant l'essentiel des dettes de l'assureur vie envers ses assurés (90%), elles sont les plus importantes et doivent être correctement évaluées.

## **B. La constitution des provisions techniques en assurance vie**

### **1°). Les différents types de provision technique vie**

Conformément aux dispositions de l'article 334-2 du code CIMA les entreprises d'assurance vie et les entreprises qui effectuent des opérations de capitalisation doivent constituer les provisions suivantes :

- a) **Les provisions mathématiques** : elles sont la différence entre la valeur actuelle des engagements respectivement pris par l'assureur et par les assurés.
- b) **Les provisions pour participation aux excédents** : elles sont le montant des participations aux bénéfices non encore distribués. En effet, les excédents qui ne sont pas immédiatement payés à la liquidation de l'exercice dont ils sont issus, transitent par un compte de provision. L'affectation des participations aux excédents doit intervenir dans les cinq ans à compter de l'exercice qui les produit.
- c) Toutes autres provisions techniques qui peuvent être fixées par la Commission Régionale du Contrôle des assurances.

Parmi ces provisions, les provisions mathématiques sont les plus importantes tant au niveau de leur nature que de leur montant. Elles représentent :

- d'une part les provisions pour sinistres à payer, c'est-à-dire celles relatives à des sinistres survenus mais non encore réglés;
- d'autre part et pour la plus grande partie, les provisions pour risques en cours.

Ces provisions sont la propriété des assurés qui détiennent de ce fait un droit de créance sur l'assureur.

### **2°) Le calcul des provisions mathématiques**

Selon les dispositions de l'article 334-2 les provisions mathématiques peuvent être schématisées de la façon suivante :

$$\begin{array}{l} \text{Provisions} \qquad \qquad \text{Valeur actuelle des engagements} \qquad \qquad \text{Valeur actuelle des engagements} \\ \text{Mathématiques} = \qquad \qquad \text{de l'assureur} \qquad \qquad \text{des engagements de l'assuré} \\ \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \qquad \text{(Prestations futures)} \qquad \qquad \qquad \qquad \text{(Primes futures)} \end{array}$$

Théoriquement ces engagements sont égaux à la souscription du contrat. On les qualifie de mathématique compte tenu du fait que les dettes de l'assureur envers les assurés et bénéficiaires de contrat dont elles sont la représentation sont calculées à partir de formules mathématiques.

Les provisions mathématiques doivent être constituées pour toutes les opérations d'assurance vie qui laissent apparaître une dette à la charge de l'assureur à la date de l'inventaire. Il s'agit des contrats dont les primes sont nivelées et ou qui comportent une partie d'épargne.

On distingue de ce fait trois méthodes qui déterminent leur mode d'établissement :

**a) Le nivellement des primes dans les contrats en cas de décès**

La probabilité de décès augmente avec l'âge, en conséquence les titulaires de contrats d'assurance en cas de décès devraient payer des primes croissantes d'année en année. Cependant pour des raisons commerciales et de gestion, les assureurs vie ont choisi le principe d'une prime constante dite prime nivelée. Le nivellement entraîne les conséquences suivantes :

- en début de contrat la prime à payer est supérieure à celle qui est nécessaire pour couvrir le risque ;
- en fin de contrat la prime est insuffisante pour couvrir le risque annuel correspondant.

Le seul nivellement de la prime ne permet pas à l'assureur de faire face à ses engagements en cas de décès, il lui faut faire la mutualisation.

**b) La capitalisation des primes des contrats en cas de vie**

Dans ces contrats, l'assureur s'engage à payer un capital si l'assuré est en vie au terme du contrat. Pour cela il met en réserve pour alimenter la provision mathématique la prime totale diminuée des chargements et augmentée de la prime des assurés décédés. La provision mathématique est alors constituée des primes d'épargne majorées des intérêts au taux technique. De ce fait la provision mathématique du contrat croît d'année en année jusqu'à atteindre le capital garanti au terme du contrat.

**c) Le nivellement et la capitalisation dans les contrats mixtes**

Les contrats mixtes font apparaître concomitamment les deux aspects de la constitution des provisions mathématiques que sont le nivellement et la capitalisation. En effet les contrats mixtes sont la juxtaposition d'une temporaire décès et d'un capital différé (contrat en cas de vie).

Ainsi la prime se divise en deux fractions :

- une portion est utilisée pour la couverture du risque décès dans l'année, c'est la prime de risque.
- l'autre partie est capitalisée, c'est la prime d'épargne

La constitution régulière des provisions mathématiques permet à l'assureur de faire face à ses engagements si l'assuré est en vie au terme du contrat. En revanche, en cas de décès, les seules provisions ne permettent pas à l'assureur de faire face à ses engagements. Il lui faut appliquer la mutualisation.

Les provisions mathématiques doivent être correctement évaluées. Inscrites au passif, elles sont l'essentiel de la dette de l'assureur vis-à-vis des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance et de capitalisation. Elles doivent être représentées à l'actif par des placements réglementés.

Les provisions techniques confèrent aux assurés un droit de créance sur l'assureur qui est garanti par un privilège général sur les actifs de l'entreprise d'assurance. Ainsi les assurés bénéficient d'une sécurité financière spécifique sur les actifs réglementés des assureurs vie.

### **3°) Les droits du souscripteur sur les provisions mathématiques en cours de contrat.**

La provision mathématique, bien que détenue par l'assureur, appartient au souscripteur. C'est pourquoi il peut faire valoir, à tout moment, à l'encontre de l'assureur le droit de créance qu'il possède sur la provision mathématique.

L'existence d'une provision mathématique donne au contrat une valeur patrimoniale. Le contractant peut exercer son droit de créance sur la provision mathématique dans des conditions définies par le contrat. Ces droits sont les suivants:

#### **a) La cession du contrat d'assurance vie**

Il peut arriver que le contrat ne présente plus d'intérêt pour le souscripteur, alors que l'assuré ou le bénéficiaire souhaiterait son maintien.

Ainsi le souscripteur peut céder le contrat à titre gratuit ou à titre onéreux. La cession peut intervenir gratuitement, le souscripteur réalise alors une libéralité sur la provision mathématique. Elle peut être faite contre remise d'une somme d'argent.

La cession peut être faite par avenant ou tout autre moyen porté à la connaissance de l'assureur. La cession est soumise au consentement de l'assuré et du bénéficiaire acceptant.

#### **b) La mise en gage**

La mise en gage est l'opération par laquelle le souscripteur remet sa police d'assurance en garantie à un créancier. Cette opération confère au créancier un droit de préférence qui lui permet de se faire payer en priorité et à hauteur de la créance garantie. La mise en gage peut se faire par avenant ou tout autre moyen légal. Elle est soumise au consentement de l'assuré et du bénéficiaire.

#### **c) L'avance sur police**

C'est une opération par laquelle, l'assureur consent un prêt au souscripteur garanti par la provision mathématique du contrat. L'avance n'est pas un droit et son montant n'est soumis à aucune obligation. Le contrat doit avoir une valeur de rachat et le consentement du bénéficiaire acceptant est requis. N'affectant pas la provision mathématique, le non remboursement de l'avance peut conduire l'assureur à se faire payer sur la provision mathématique.

**d) Le rachat**

C'est une opération qui consiste à rompre le contrat par le paiement anticipée au contractant de la provision mathématique diminuée d'une pénalité. Tout se passe comme si l'assureur rachète son engagement matérialisé par l'original du contrat et par le reversement au contractant d'une bonne partie de la provision mathématique. La valeur de rachat est la provision mathématique diminuée d'une pénalité qui ne peut dépasser 5%. Cette pénalité est nulle au delà d'une durée de 10 ans.

Pour qu'il y'ait rachat, il faut le paiement de deux primes annuelles ou au moins 15% de primes prévues au contrat. Seul le souscripteur peut demander le rachat et le consentement du bénéficiaire acceptant est requis.

**e) La réduction:**

C'est une opération qui consiste à la diminution des engagements de l'assureur lorsque le souscripteur décide de ne plus payer de primes. La réduction est en ce moment constatée par avenant. Elle intervient également en application des dispositions de l'article 74 alinéa 5 du code CIMA au terme duquel l'assureur ne peut refuser la réduction ou le rachat lorsque 15% des primes ou cotisations ont été versées. Tout cela se passe comme si l'assureur émettait un nouveau contrat avec comme prime la provision mathématique du contrat. L'âge retenu est celui atteint par l'assuré au moment de la réalisation de l'opération. La durée prise en compte est celle restant à couvrir avant le terme du contrat.

**f) Le rachat partiel:**

Il consiste au retrait d'une partie de la provision mathématique par le souscripteur sans mettre fin au contrat. Il peut se caractériser par le non remboursement du montant payé à l'assuré. Cette opération entraîne la modification de la provision mathématique.

**Section II. Cadre législatif et réglementaire des placements des compagnies d'assurances vie**

Les provisions techniques sont des dettes de l'assureur et elles figurent au passif du bilan. Les engagements de l'assureur vie sont importants et il doit mener une activité financière pour pouvoir les tenir. Pour la bonne fin des opérations, l'assureur vie procède par le placement des provisions techniques dans l'économie nationale d'où sa qualification d'investisseur institutionnel.

L'activité d'assurance est réglementée, les entreprises d'assurances sont soumises au contrôle de l'Etat. Ce contrôle s'effectue dans l'intérêt des assurés, des souscripteurs et bénéficiaires des contrats d'assurance. C'est la raison pour laquelle les sociétés d'assurance vie n'ont pas la possibilité d'investir librement les provisions qu'elles ont constituées.

Inscrites au passif du bilan les provisions mathématiques doivent être représentées à l'actif par des placements étroitement règlementés d'une valeur au moins égale au montant de la créance des assurés et bénéficiaires de contrats.

Les engagements des assureurs vie doivent être correctement évalués et être représentés à l'actif du bilan. Ils doivent respecter les règles de couverture, de localisation et de congruence. En outre leur représentation doit être faite selon les normes de sécurité, de liquidité et de rentabilité et être diversifiée afin de minimiser le risque de moins values. Ainsi le code CIMA détermine la liste des actifs que les assureurs vie doivent constituer en représentation des engagements règlementés.

#### **A. La liste et l'organisation des placements autorisés**

En application des dispositions de l'article 335-2, les assureurs vie sont autorisés à effectuer divers types de placements définis à l'article 335 -1 et qui sont regroupés sous les formes suivantes :

- **La liste des placements autorisés**

##### **1°) Les valeurs mobilières et titres assimilés**

###### **a) Les obligations :**

Ce sont des titres qui représentent un emprunt. Elles confèrent à leurs porteurs un droit de créance sur leurs émetteurs. En effet l'Etat, le secteur public, les collectivités ou les entreprises du secteur privé peuvent, pour couvrir leurs besoins de liquidités, émettre des emprunts obligataires. Le porteur d'obligation est créancier de la personne morale publique ou privée qui a émis le titre. Chaque année, il reçoit une rémunération qui correspond aux intérêts du crédit qu'il a concédé sous forme de " coupons ". Le capital ou nominal lui est remboursé au bout d'un certain temps en une seule fois à la fin de la durée de l'emprunt, soit en plusieurs fois par tirage au sort.

Le porteur de l'obligation n'est pas copropriétaire comme l'actionnaire. Il n'est pas solidaire en cas de défaillance de la société émettrice. Il peut se faire rembourser les sommes qu'il a avancées.

Les obligations émises ou garanties par l'Etat sont de premières catégories et les autres sont de seconde catégorie. Quelles que soit leur catégorie les obligations sont à taux fixe ou variable.

Les obligations à taux fixe rapportent chaque année le même intérêt. Elles sont destinées aux épargnants qui désirent recevoir un revenu stable de leur placement. En période de forte inflation, elles sont moins favorables quant à la valeur du capital. (Obligation zéro coupon, l'obligation perpétuité)

Quant aux obligations à taux variable, elles rapportent des intérêts qui varient en fonction des marchés financiers. La valeur du capital reste inchangée pendant la durée de l'emprunt.

A la différence des obligations à taux fixe, elles préservent le capital de l'épargnant mais lui fait prendre des risques quant aux revenus qu'il désire tirer de ce placement. Le prix du coupon peut fluctuer à la hausse ou à la baisse au fil du temps. Elles protègent également l'épargnant en période de forte inflation. Certaines obligations peuvent être indexées.

#### **b) Les actions :**

Une action est un titre de propriété délivré par une société de capitaux. Les actions sont émises en contrepartie de l'apport lors de la création de la société. Les sociétés peuvent également émettre des actions lors de l'ouverture de leur capital social en vue de renforcer leur solvabilité.

Elles confèrent à leur détenteur la propriété d'une partie du capital de la société et la possibilité d'intervenir dans la gestion et d'en retirer un revenu ou dividende.

L'actionnaire n'est pas un créancier de la société. Il ne reçoit des dividendes que si la société réalise un bénéfice et après décision de l'assemblée générale. L'assemblée générale peut décider d'affecter le résultat d'exploitation aux réserves pour consolider la solvabilité de l'entreprise.

Les actions sont négociables soit en bourse lorsque la société est cotée sur un marché, mais aussi de gré à gré entre investisseurs. Les détenteurs d'actions peuvent, à tout moment, vendre leurs actions ou en acheter.

#### **c) Les titres assimilés :**

Il s'agit de bons du trésor et des titres de créances négociables.

#### **2°) Les actifs immobiliers**

Ce sont des immeubles bâtis ou non bâtis (terrains) ou des parts de sociétés immobilières. Il s'agit donc de droits réels immobiliers afférant à des immeubles situés sur le territoire d'un Etat membre de la CIMA, ainsi que, sous certaines conditions les parts ou actions de sociétés à objet immobilier ou foncier, ayant leur siège social sur le territoire d'un des Etats ci-dessus visés.

#### **3°) Les prêts et les dépôts**

##### **a) Les prêts**

Les sociétés d'assurance vie peuvent porter en représentation de leurs engagements les prêts accordés ou garantis par les Etats membres de la CIMA, ou par les établissements de crédit, des institutions financières spécialisées dans le développement et les banques multilatérales du territoire de la CIMA.

Sont également admis les prêts hypothécaires de premier rang qu'elles ont consenti aux personnes physiques ou morales ressortissant d'un pays membre de la CIMA. D'une manière générale les prêts ne sont admissibles que s'ils offrent des garanties suffisantes quant à leur sécurité, en raison de la qualité de l'emprunteur, des sûretés offertes.

#### **b) Les dépôts**

Les espèces en caisse et les dépôts que les assureurs vie effectuent sur des comptes ouverts auprès d'un établissement de crédit situé dans l'Etat sur le territoire duquel les contrats ont été souscrits sont aussi admis.

#### **4°) Les intérêts courus**

Les intérêts courus qui se rattachent aux actifs énumérés ci-dessus sont également admis en représentation des engagements réglementés.

#### **5°) Les avances sur contrat**

En plus de ces valeurs, l'article 335-2 du code des assurances de la CIMA précise que sont également admis en représentation des engagements des compagnies d'assurance vie les avances sur polices et les arriérés de primes ou cotisations restant à recouvrer de date de moins de trois mois, dans les limites respectives de 30% et de 5% des provisions mathématiques.

#### **6°) Les créances sur les réassureurs**

La partie des engagements ayant fait l'objet d'une cession en réassurance peut, en plus des actifs réglementés, être couverte par des créances sur les réassureurs garanties par des dépôts en espèces.

#### **7°) Les créances sur les cédants**

Il s'agit des espèces déposées en garantie chez le cédant au titre des provisions techniques relatives aux acceptations.

D'une manière générale toutes les valeurs ayant un caractère spéculatif sont exclues en représentation des engagements règlementés.

#### **▪ La limitation et la dispersion des placements**

La réglementation impose la limitation et la dispersion des placements. L'objectif poursuivi est de limiter la prise de risque par catégorie (risque de marché, de liquidité et l'insuffisance des revenus) et d'établir des plafonds selon la nature de l'actif.

Ainsi dans la composition de l'actif total, les limites suivantes sont fixées :

#### **1°) La Structure des placements en pourcentage**

- Les obligations, les bons du trésor, et les TCN ne peuvent dépasser plus de 50%,
- les actions de 40%,
- les immeubles, pas plus de 40%

- les prêts garantis par un Etat membre de la CIMA, pas plus de 20%
- les prêts garantis par une sûreté, pas plus de 10%
- et les dépôts et espèces, pas plus de 35% (40% pour la branche IARD)

Les dispositions de l'article 335-1 relatives à la réglementation des placements et autres éléments d'actifs ont été modifiées par le Conseil des Ministres des Assurances de la CIMA. Ainsi par règlement N°0002/CIMA/PCMA/PCE/SG/07 en date du 15 octobre 2007, en plus des SICAV, les parts de fonds commun de placement agréés par une autorité de contrôle des marchés financiers de la zone CIMA ont été admises en couverture des engagements réglementés. Ces dispositions devaient être effectives depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2008.

Cependant par la circulaire N°00172/C/CIMA/CRCA/PDT/2007 du 8 décembre 2007, la Commission a différé l'application des dites règles au 1<sup>er</sup> janvier 2010. D'ici cette date, les compagnies d'assurance doivent se conformer aux dispositions actuelles du code.

## 2°) **Les normes d'évaluation des valeurs de couverture**

Les règles d'évaluation des placements sont dominées par le souci de maintenir constante la valeur du gage des assurés qu'est le portefeuille des actifs admis en représentation. La diversification et la limitation des placements ne suffisent pas à elles seules pour assurer à toute époque des actifs équivalents aux engagements réglementés. Il faut veiller à ce que les actifs admis ne subissent les contre coups des fluctuations économiques ou boursières. C'est pourquoi les règles d'évaluation sont marquées par la prudence afin d'éviter qu'en cas de hausse éphémère ou de baisse passagère des cours de la bourse en période d'inventaire, l'évaluation des placements ne conduisent à une diminution des charges, la distribution de bénéfices illusoire et ou des pertes fictives pouvant compromettre l'intérêt des bénéficiaires de contrat et créer la panique parmi les assurés.

Ainsi deux modes d'évaluations sont utilisés selon qu'il s'agisse de valeurs amortissables ou non.

### a) **Les valeurs mobilières amortissables**

Selon les dispositions de l'article 335-11, les valeurs mobilières amortissables (obligations) sont évaluées à leur valeur la plus faible entre la valeur d'acquisition, la valeur de remboursement et la valeur vénale.

### b) **Les autres actifs admis en représentation**

En vertu des dispositions de l'article 335-12, ces actifs font l'objet d'une double évaluation.

- On procède d'abord à une évaluation sur la base du prix d'achat ou de revient :

Les actions, parts et droits des sociétés d'assurance ou de réassurance, commerciales ou SICAV de la CIMA sont évaluées à leur prix d'achat.

L'évaluation des immeubles se fait selon le prix d'achat ou de revient sauf en cas de réévaluation acceptée par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances. Le prix de revient s'entend le prix qui ressort des travaux de construction ou d'amélioration et non ceux d'entretien.

Quant aux prêts, les nues propriétés et les usufruits, ils sont évalués d'après les règles définies par la Commission de contrôle. Dans ce cas, les remboursements effectués et les provisions pour dépréciation sont déduits s'il y'a lieu.

- Ensuite, on procède à une évaluation de la valeur de réalisation des placements:

Les titres non cotés sont retenus pour leur valeur vénale, c'est-à-dire le prix qu'on en obtiendrait dans les conditions normales du marché et de l'utilité du bien pour l'entreprise.

Quant aux titres cotés, ils sont retenus pour leur dernier cours coté au jour de l'inventaire.

Les immeubles sont retenus pour la valeur d'expertise conformément aux dispositions de l'article 315 – 13.

Dans le cas où la valeur de réalisation de l'ensemble des placements est inférieure à la valeur inscrite au bilan (prix d'achat), il est constitué une provision pour dépréciation égale à la différence entre ces deux valeurs.

## **B. Les opérations de placement en assurance vie au Mali**

### **▪ La présentation et l'évolution de l'assurance vie au Mali**

L'assurance vie est en exploitation au Mali depuis les années 1980. Il s'agissait de répondre à un besoin exprimé par les banques, soucieuses de sécuriser les prêts accordés à leurs clients. Ensuite elle a connu une explosion des activités avec la commercialisation des produits vie épargne.

L'exploitation était assurée par deux compagnies d'assurance, en l'occurrence la CNAR et la LAFIA, à travers leurs départements vie. Avec l'apparition du code CIMA en 1992 interdisant l'exercice des deux branches par une même compagnie d'assurances, ces sociétés ont fusionné leurs activités vie en créant une nouvelle compagnie d'assurance vie en 1996 avec divers actionnaires dans le capital. De ce fait, il n'existe à ce jour qu'une seule société vie au Mali, à savoir la SONAVIE.

La SONAVIE exploite la branche vie au Mali depuis douze ans et les éléments suivants nous permettent d'apprécier l'évolution de la société.

#### **1°) La production**

**a) Les produits :** La SONAVIE exploite les trois catégories d'assurance vie, à savoir : L'assurance en cas de vie, l'assurance en cas de décès et l'assurance mixte. Les produits exploités sont :

- La Grande branche (mixte)

- Le Groupe Entreprise (Prévoyance Plus, Groupe Entreprise Décès, le Groupe Retraite)
- Le Groupe Crédit couvre en temporaire décès à capital décroissant les prêts bancaires.
- la retraite, rente éducation

#### b) Les émissions

Selon les statistiques du Comité des Compagnies d'assurances du Mali, les émissions de la SONAVIE ont été évaluées à 2 255 386 292 FCFA en 2007. Le tableau suivant nous donne l'évolution et le détail au cours des trois dernières années.

#### • Tableau d'évolution des émissions de primes

(Valeurs en milliers de FCFA)

Branches	2005	2006	2007	% dans le CA	Variation
Grande branche	290 420	419 223	404 535	18 %	- 3,5 %
Groupe entreprise	293 943	296 872	268 961	12 %	- 9 %
Groupe crédit	342 768	428 789	744 776	33,02 %	73 %
Retraite- rente	572 830	655 441	837 113	37,12 %	27 %
Totaux	1 499 940	1 800 326	2 255 386	100 %	25 %

Nous remarquons que le chiffre d'affaires global est en constante évolution depuis 2005. Il reste dominé par la capitalisation (retraite- rente), qui représente le tiers des émissions, et les produits mixte et groupe crédit. La place de la capitalisation s'explique par son mode de distribution assuré par un réseau commercial. La prime minimale de 10 000FCFA demeure encore élevée pour beaucoup de prospects. La prise en compte des besoins des populations à faible revenu par le biais de la micro assurance peut booster d'avantage le chiffre d'affaires.

Quant au groupe crédit, il est en deçà des potentialités car en plus de la non systématisation de la couverture de tous les prêts des banques, il y'a l'absence de collaboration avec les IMF. Avec l'arrivée prochaine de la concurrence des bancassureurs, il est nécessaire pour la SONAVIE d'explorer le secteur de la micro finance pour développer et consolider son portefeuille.

#### 2°) Les prestations

Le montant des prestations est en constante évolution. En 2007 les charges de sinistres ont été évaluées à 814 399 811 FCFA. Le tableau suivant nous donne les statistiques des trois derniers exercices.

#### • Tableau d'évolution des prestations

(Valeurs en milliers de FCFA)

Libellés	2005	2006	2007	%	Variation
Sinistres survenus	249 906	212 462	270 278	33 %	27 %
Capitaux échus	5 287	25 375	264 811	32 %	943 %
Arrérages échus	0	0	0	-	-
Rachat	148 942	180 287	279 309	35 %	55 %
Participation aux excédents	0	0	0	-	-
Total	404 135	418 124	814 398	100 %	95 %

Les prestations sont dominées par les sinistres et les rachats. Les sinistres concernent essentiellement les décès survenus sur le groupe crédit. Quant aux rachats, ils concernent la grande branche, la retraite et la rente éducation mixte. Cela s'explique par la faible capacité d'épargne des assurés. La durée de vie des contrats en moyenne de 05 ans.

L'importance du montant des capitaux échus en 2007 s'explique par l'arrivée à terme des premiers contrats.

▪ **Les engagements réglementés et leur couverture**

1°) **Les engagements réglementés**

En application des dispositions de l'article 334 du code CIMA, les engagements de la SONAVIE se chiffrent à 3 825 076 173 en 2007.

Ces engagements se composent des provisions mathématiques, des provisions pour sinistres à payer et des autres engagements réglementés.

Le tableau suivant nous donne le détail et l'évolution au cours des trois dernières années.

• **Tableau d'évolution des engagements réglementés**

(Valeurs en milliers de FCFA)

Libellés	2005	2006	2007
Provisions mathématiques.	2 383 591	2 956 529	3 585 229
PSAP	139 666	153 105	214 662
Autres provisions techniques	0	0	0
Autres engagements	27 767	30 176	30 184
<b>Total</b>	<b>2 549 023</b>	<b>3 139 810</b>	<b>3 825 076</b>

On remarque que la société constitue des provisions pour sinistres à payer. Il ne s'agit pas d'une tension de trésorerie mais plutôt d'un retard du à la production des documents exigés par le contrat pour le règlement de sinistres.

2°) **La couverture des engagements réglementés**

a) **Les placements**

Les placements de la SONAVIE ont été évalués à 3 850 012 573 FCFA. La société essaie d'allier sécurité et diversité dans ses placements.

Le tableau suivant nous donne la composition, la structure et l'évolution des placements pratiqués.

• **Tableau d'évolution de la composition des placements**

(Valeurs en milliers de FCFA)

Exercice	2005		2006		2007		Norme Max.
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	
Obligations	495 500	19	645 500	20	716 500	18	50 %
Actions	104 250	4	154 250	5	154 250	4	40 %
Droits réels immobiliers	920 820	36	977 823	31	994 310	26	40 %
Liquidités	907 728	36	1 128 522	36	1 451 263	38	35 %
Prêts	145 193	5	190 722	6	204 188	5	10 %
Arriérés de prime	130 037	5	221 694	7	329 499	9	5 %
<b>Total</b>	<b>2 703 528</b>		<b>3 318 511</b>		<b>3 850 012</b>		
Taux de couverture	<b>106 %</b>		<b>106 %</b>		<b>100,6 %</b>		

On remarque dans l'ensemble une évolution du montant par catégorie de placement de 2005 à 2007, excepté pour les actions dont le montant est resté le même au cours des deux dernières années. Cette évolution du montant par catégorie dénote en principe d'un suivi régulier dans les placements. Cependant la limite a été dépassée pour les liquidités et les arriérés de prime qui sont également importants. Le taux de couverture globale en 2007 est de 100,6 %.

L'importance des liquidités, dont la norme maximale est dépassée, doit amener la société à investir dans les autres actifs admis dont le montant est en dessous de la limite fixée par la réglementation. Les opportunités en micro finance peuvent être explorées.

La société n'a pas de dépôts de garantie de ses réassureurs. Le dépôt de garantie aurait permis à la SONAVIE d'améliorer ses actifs en couverture des engagements réglementés.

**b) Les produits des placements**

Les produits des placements de la SONAVIE sont évalués en brut à 115 264 215 FCFA et en net à 84 446 615 FCFA en 2007.

Le tableau suivant donne l'évolution et le détail par catégorie de placement.

• **Tableau d'évolution des produits de placements .**

(Valeurs en milliers de FCFA)

Exercice	2005		2006		2007	
	Montant	% rd	Montant	% rd	Montant	% rd
Emprunts & Obligations	42 903	8	42 367	6,6	56 775	7,9
Titres et Actions	876	0,8	-	-	-	-
Immeubles de placement	54 497	5,9	50 086	5	20 267	2
Dépôts bancaires	9 854	1,1	15 770	1,4	35 512	2
Autres	-	-	640	0,3	2 709	1,3
<b>Produits financiers bruts</b>	<b>108 130</b>	<b>7 %</b>	<b>108 863</b>	<b>6 %</b>	<b>115 264</b>	<b>5 %</b>
Frais financiers	13 920		14 670		11 301	
Dot.amort. placements	17 998		17 997		19 497	
<b>Produits financiers nets</b>	<b>76 212</b>		<b>77 336</b>		<b>84 465</b>	
Produits financiers nets/Primes émises	5 %		4 %		3 %	
Produits financiers nets/Placements moyens	2%		2%		2%	

Les emprunts et obligations dominent l'ensemble en 2007 avec près de la moitié des produits financiers. Le montant est en légère hausse par rapport aux années 2006 et 2005, entre lesquelles il y'a eu une baisse. Les intérêts sur les DAT et sur les prêts connaissent également une évolution à la hausse. La croissance des intérêts bancaires est due à l'augmentation du montant des liquidités.

On constate une baisse des revenus de l'immeuble en raison du départ d'un important locataire.

Quant aux actions elles n'ont pas généré de dividendes pour la deuxième année consécutive en raison de leur nature.

Face à la faiblesse du rendement des placements dominés par les liquidités, il est opportun d'exploiter les autres opportunités qu'offre le marché dont notamment les possibilités de relations d'affaires avec la micro finance. Ce sera l'objet de l'étude de la deuxième partie.

*Deuxième partie*

**POSSIBILITES DE RELATIONS D'AFFAIRES  
ENTRE LES SOCIETES D'ASSURANCE VIE  
ET LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE**

## **Chapitre premier**

# **LES POSSIBILITES DE PLACEMENT DES ASSUREURS VIE AU SEIN DE LA MICRO FINANCE**

Les principales opérations des institutions de micro finance sont l'épargne et le crédit. En effet, constituées pour l'essentiel sous forme de mutuelle, elles doivent collecter l'épargne de leurs membres avant de leur consentir des prêts. L'épargne collectée ne répond pas au besoin de financement car constituée en grande partie de dépôts à vue dont l'adhérent peut disposer à tout moment. Or l'essentiel des opérations des IMF concerne l'octroi de micro crédits.

La demande de crédits dépasse l'offre de prêts. De ce fait les IMF ont besoin de financement pour répondre aux demandes des adhérents. Les subventions et ressources affectées aux IMF, dont l'utilisation est définie par les bailleurs, ne sont pas compatibles avec leur volonté de diversification de leurs produits.

Le financement reçu des banques est inadéquat compte tenu des taux pratiqués (9 à 10%). Par contre les taux d'intérêt servis par les banquiers en rémunération des dépôts à terme des assureurs vie dépassent rarement 4,5%. Pour cette raison assureurs vie et IMF devraient pouvoir travailler ensemble. Les premiers ont de la liquidité à placer pour mieux rémunérer les contrats souscrits, les seconds ont besoin de financement pour répondre à la demande de leurs clients. Les assureurs vie peuvent diversifier leurs placements à travers l'octroi de prêts et l'ouverture de comptes auprès des IMF. De même, ils peuvent développer leur chiffre d'affaires à travers le partenariat avec les IMF pour la distribution de la micro assurance.

### **Section I. Les Prêts**

Selon les dispositions de l'article 335-1, sont admis dans la limite de 10% des engagements réglementés, les prêts hypothécaires de premier rang et les prêts obtenus ou garantis par les institutions financières spécialisées dans le développement. Ces prêts sont accordés en fonction de la qualité de l'emprunteur, de la nature de la garantie offerte et de leur sécurité.

Il s'agit pour l'assureur vie de consentir des sommes d'argent sous formes de crédits moyennant intérêts à des personnes physiques ou morales et contre des garanties immobilières ou financières.

#### **A. Les prêts Hypothécaires de premier rang**

Les prêts hypothécaires sont des prêts consentis en vertu d'une sûreté réelle, laquelle doit être une hypothèque. Il s'agit d'un prêt financier quel qu'en soit l'objet et garanti par une hypothèque.

L'hypothèque est dite de premier rang, lorsqu'elle a été inscrite en première à la conservation des hypothèques. En effet la date de l'inscription hypothécaire a une importance capitale. Si plusieurs hypothèques sont inscrites, le créancier qui sera inscrit en premier lieu, pourra se

servir avant tous les autres créanciers éventuels (qui seraient inscrits en 2<sup>ème</sup>, en 3<sup>ème</sup>, en ... lieu, suivant l'ordre chronologique), sur le prix de vente de l'immeuble.

En cas de défaillance de l'emprunteur, les créanciers ont le droit de faire vendre l'immeuble en suivant la procédure de saisie immobilière. L'exigence d'une hypothèque de premier rang a pour but de sécuriser le placement et de conférer un privilège à l'assureur.

Il est à noter que les principales IMF du Mali ont leur siège dans le nouveau quartier des affaires de Bamako. Elles disposent également de patrimoine immobilier dans tout le pays à travers les institutions de base. Les investissements sont évalués à des centaines de millions de francs CFA. Les prêts hypothécaires sont autorisés dans des conditions définies. Il s'agit de:

**a) La qualité des bénéficiaires**

Selon les dispositions de l'article 335-1 les prêts hypothécaires de premier rang sont consentis à des personnes physiques ou morales. A cet effet, en application des dispositions de l'article 16 de la loi 94-040, l'agrément confère aux structures mutualistes et leurs organes financiers la personnalité morale. Sont également éligibles les sociétés financières régionales en vertu des règles régissant le droit des sociétés.

Les groupements et structures non mutualistes, ayant satisfait les règles régissant les sociétés, peuvent être admis comme personnes morales. Dans le cas contraire, ils doivent donner mandat à leur directeur pour contracter un prêt au profit de l'IMF. Il reste entendu que cette seule qualité du bénéficiaire n'est pas suffisante pour l'octroi du prêt. Etant en affaire la compagnie d'assurance doit s'assurer de la solvabilité de l'IMF avant de se décider. A cet égard les rapports annuels de la Cellule de contrôle pour la vérification du respect des ratios prudentiels édictés par la BCEAO et l'examen des états financiers sont des moyens pour s'assurer de la capacité de l'IMF à contracter et à rembourser un prêt. La qualité de la caution de l'IMF est également prise en compte dans les prêts garantis. La seule qualité de l'IMF ne suffisant pas, la réglementation exige d'autres conditions.

**b) La nature de la garantie :**

L'article 335-1 parle d'une hypothèque de premier rang. Cela suppose la fourniture par l'IMF d'une sûreté réelle. Les biens sur lesquels porte la garantie sont: les immeubles par nature. Ils doivent être localisés sur le territoire de la CIMA.

L'hypothèque doit être de premier rang, c'est-à-dire que le prêt consenti par la compagnie d'assurance doit être garanti par un immeuble ne faisant pas l'objet d'inscription à la conservation des hypothèques. L'assureur doit bénéficier de tous les privilèges de façon exclusive ou en premier rang avant d'autres créanciers hypothécaires.

**c) La limitation du montant du prêt**

La suffisance de la qualité et de la nature du bien donné en garantie ne sont pas un gage de sécurité suffisant pour l'admissibilité des prêts en représentation des engagements réglementés. En effet la réglementation limite le montant des prêts admis. L'article 335-8 dispose que les privilèges et hypothèques ne doivent pas excéder 65% de la valeur vénale des biens donnés en garantie au jour de la conclusion de la convention de prêt. Cette disposition limite au maximum le montant que l'assureur peut consentir en fonction de la valeur de l'immeuble hypothéqué.

**B. Les prêts obtenus ou garantis par les institutions financières spécialisées**

Il s'agit des prêts que la compagnie d'assurance peut consentir à des bénéficiaires spécifiés, soit pour leur propre compte, soit pour le compte d'autrui.

La réglementation fixe les conditions d'octroi de ces types de prêts que sont:

**a) La qualité des bénéficiaires**

Les bénéficiaires de ces prêts doivent être des établissements de crédits situés en zone CIMA, les institutions financières spécialisées dans le développement ou des banques multilatérales de développement compétentes dans la CIMA. Ils sont soit destinataires des prêts ou tout simplement des cautions pour d'autres personnes.

Dans le premier cas, les organes financiers des IMF mutualistes, les sociétés financières régionales peuvent solliciter ces types de prêts en tant qu'établissements de crédits.

Dans le second cas, les IMF, quel que soit leur nature, peuvent bénéficier des prêts lorsqu'elles sont parrainées par les structures habilitées.

**b) La nature de la garantie :**

Les prêts étant obtenus ou garantis par les structures habilitées, les garanties offertes en couverture des prêts dépendront de la qualité des bénéficiaires et des modes d'intervention pour la mise en place du prêt.

Ainsi nous pouvons avoir comme garanties des prêts des sûretés réelles ou personnelles. Il peut s'agir selon les cas de l'hypothèque ou du cautionnement ou les deux à la fois.

**c) La limitation du montant du prêt**

Le code a défini les critères d'éligibilité pour bénéficier des prêts admis en représentation des engagements réglementés. Nonobstant la qualité des bénéficiaires, la réglementation a imposé la limitation des prêts hypothécaires. Cette limitation vaut également pour les prêts garantis.

**Section II L'ouverture de comptes**

Les entreprises modernes doivent gérer d'importants flux. La sécurisation de leurs avoirs commande à ce qu'elles les déposent sur des comptes. En plus des comptes bancaires, une

partie des avoirs peut être domiciliée sur des comptes ouverts dans les livres de la micro finance. Ces comptes peuvent revêtir les formes suivantes.

#### **A. Le dépôt à terme**

Le compte de dépôt à terme est un placement pour rémunérer la trésorerie des entreprises et l'épargne des particuliers. En micro finance ce compte est accessible à partir de 50 000 et pour une durée qui va de 3 à 12 mois avec un taux de rémunération garanti et fixé à l'avance. Le taux d'intérêt minimum est de 6% par an, mais peut être négocié à la hausse pour les montants plus importants.

Le dépôt à terme peut être renouvelé à l'issue de chaque période et il est possible de réaliser plusieurs dépôts pour bénéficier de plusieurs échéances.

Dans les IMF mutualistes où l'épargne est le préalable au crédit, cette épargne est faite sous forme d'un dépôt. Il s'agit pour l'adhérent de constituer son apport personnel avant tout déblocage de prêt.

#### **B. Le dépôt à vue**

C'est un compte qui est alimenté régulièrement. Le titulaire peut effectuer des opérations de dépôt et de retrait à tout moment. Les fonds sont disponibles à vue, avec seulement des retraits en espèces. Le titulaire ne peut en disposer par d'autres moyens de paiement.

Le montant minimum pour l'ouverture du compte est de 1000 FCFA pour les particuliers et 50 000 FCFA pour les sociétaires promoteurs de petites et moyennes entreprises. Ce compte est rémunéré.

Les prêts et dépôts ne sont pas les seules possibilités de relations d'affaires entre assureurs vie et institutions et micro finance, il en existe d'autres que nous verrons dans le deuxième chapitre.

## **Chapitre deuxième**

### **LE PARTENARIAT ASSUREURS VIE ET INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE**

La mise en contact entre le consommateur et le produit nécessite une proximité dont le producteur de ce bien ne dispose pas généralement. Il lui faut donc trouver des canaux de distribution adaptés pour écouler sa production.

Dans l'industrie des assurances, différents canaux de distributions sont utilisés pour la vente des produits d'assurance. Le code des assurances de la CIMA en donne la liste dans son LIVRE V. Ainsi nous avons : agents généraux, courtiers, les mandataires salariés ou non.

En plus de ces canaux traditionnels de distribution, il existe d'autres possibilités de distribution des produits d'assurance vie. En effet les services d'assurance vie, en plus de la sécurité qu'ils offrent aux assurés et bénéficiaires de contrats, sont des moyens pour d'autres agents économiques de faire fructifier leurs affaires et de fidéliser leurs clients.

Il s'agit du partenariat assureur vie et divers agents économiques pour le développement commun de leur activité. Pour être efficace les services vie, objet du partenariat, doivent répondre aux besoins de la clientèle des différents partenaires. Il s'agit pour l'assureur vie de penser client avant produit.

Ainsi, dans le cadre d'un partenariat assureur vie et institutions de micro finance, il s'agit pour le premier de créer des services qui s'adaptent aux besoins de la clientèle du second. Les IMF ont une large clientèle car elles regroupent en leur sein la population dite de l'informel, celle majoritaire qui n'est pas prise en compte par les milieux financiers traditionnels. La micro finance constitue la porte d'entrée de l'informel pour l'assureur vie. Il s'agit pour l'assureur vie de créer des produits de micro assurance et de les faire distribuer par les IMF dans une première section et dans une deuxième, de sécuriser l'activité principale des IMF et d'assurer une meilleure gestion des contrats de micro assurance par la mise en place de mode de paiement par virement.

#### **Section I. La création et la distribution des produits de micro assurance**

Le développement de la branche vie a fait l'objet de beaucoup de rencontres dont les dernières en date furent la 31<sup>ème</sup> Assemblée Annuelle de la FANAF tenue à Cotonou en février 2007 et les Etats Généraux de l'assurance vie tenus à Douala en juillet 2007. Ces différentes réunions ont été l'occasion pour les assureurs africains de diagnostiquer les problèmes de développement de l'assurance vie dont l'une des solutions passe par l'adaptation des produits d'assurance aux besoins des populations africaines. Or la population africaine est constituée majoritairement de population à faible revenu.

Ainsi à la réunion de Cotonou, l'accent a été mis sur la micro assurance comme moyen de sécuriser les micros crédits. La micro assurance doit être un moyen de développement de l'assurance vie parce qu'elle s'adresse à la majorité de la population, celle qui a un faible revenu et les IMF constituent un excellent moyen de distribution des produits car elles ont réussi le pari de regrouper des individus qui n'ont en commun que leur marginalisation par les milieux financiers traditionnels.

### **A. La micro assurance**

La micro assurance, tout comme la micro finance, « désigne l'adaptation de services d'assurances à des clients, essentiellement à faible revenu, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique ». <sup>3</sup>

De cette définition, il apparaît que la micro assurance ne saurait se résumer à la seule sécurisation des micros crédits. Elle doit rendre accessibles les produits d'assurances aux populations à faible revenu. La micro assurance ne peut être comprise ou appliquée à un seul produit ou un seul domaine, cela pour les raisons suivantes :

L'existence des deux principales branches d'assurance diversifie les offres de micro assurance. Concernant la branche vie, les produits à distribuer dans le cadre du partenariat avec les IMF doivent aller au-delà de la couverture des micros crédits. Cela parce que la pauvreté touche des populations bien au delà des seuls adhérents des IMF.

Aussi la viabilité des réseaux de distribution de la micro assurance passe par la connaissance des populations. Le réseau des IMF est le mieux indiqué pour toucher leurs adhérents car elles ont réussi à rassembler les importantes populations de l'informel, ignorées des circuits financiers traditionnels.

Diverses études ont montré que « c'est l'assurance et l'épargne qui sont préférées par les pauvres quand on leur laisse le choix. Il s'agit de pallier l'absence de protection sociale qui prévaut dans nombre de pays du sud... » <sup>4</sup>

S'agissant d'un partenariat assureur vie et IMF, les produits à distribuer sont des services dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine. Les micros assurances doivent recouvrir les formes des principaux contrats d'assurances vie pour répondre aux besoins des populations à faible revenu, à savoir.

**1°) L'Assurance** : Les produits d'assurance peuvent revêtir trois formes dont les suivantes :

a) **Les contrats en cas de vie** : Ce sont des formules d'assurance qui garantissent un capital ou une rente en cas de vie de l'assuré à une date donnée, à un bénéficiaire. L'évènement aléatoire est la survie de l'assuré à un âge ou à une date donnée. Les différentes formules

<sup>3</sup> NABETH Marc, Revue RISQUES N°71 de septembre 2007, définition tirée du site [www.lamicrofinance.org](http://www.lamicrofinance.org)

<sup>4</sup> NABETH Marc, citant Isabelle GUERIN et Marc ROESCH dans la revue RISQUES N°71 de septembre 2007.

proposées par ces contrats prévoient le paiement d'un capital ou d'une rente uniquement en cas de vie de l'assuré. En cas de décès l'assureur ne paie rien ou, dans le meilleur des cas, reverse le cumul des primes sans intérêt. Même avec la contre assurance, ces formules d'assurance paraissent peu attractives pour les populations à faible revenu.

Elles ne sont pas assez riches pour perdre leurs cotisations en cas de décès, ni pour verser une prime unique pour bénéficier des formules rentes viagères.

A notre avis les types de contrats qui paraissent adaptés à la clientèle cible des micros assurances sont ceux visés ci dessous.

#### **b) Les contrats en cas décès**

Ce sont des formules d'assurances qui garantissent le paiement d'un capital si l'assuré décède avant une date déterminée ou à n'importe quel moment.

Divers types de contrats peuvent être bâtis sous cette forme avec des objectifs différents. En effet le décès d'un époux, d'un chef de famille, d'un père, un frère cause des conséquences financières avec comme finalité la paupérisation de la famille. A la perte d'un chef de famille, les siens sont pris en charge par ses collatéraux. La possibilité de secourir les siens en cas de disparition prématurée est un souci majeur pour l'ensemble des chefs de famille. La prise en charge de la famille du défunt par manque de prévoyance du de cujus au nom de la solidarité familiale, est l'une des causes de la pauvreté. Les populations à faible revenu s'appauvrissent du fait du manque de prévoyance et de relève. La création de la micro assurance décès à l'endroit des populations à faible revenu peut être un moyen de lutte contre la pauvreté et les adhérents des IMF peuvent y souscrire pour réduire leur vulnérabilité.

#### **c) Les contrats mixtes**

Comme leur nom l'indique, les contrats mixtes garantissent le paiement d'un capital en cas de vie ou en cas de décès de l'assuré. Ces types de contrat garantissent une prestation certaine que l'assuré soit en vie ou non. L'aléa disparaît avec la possibilité de bénéficier d'un capital en cas de vie ou en cas décès. Sur un plan psychologique, les contrats mixtes ont l'avantage d'emporter l'adhésion des sociétaires car ils concilient épargne et prévoyance.

#### **2°) L'Épargne**

Les assureurs vie, s'inspirant des produits bancaires de type compte d'épargne, ont attiré la clientèle avec des produits attractifs et rentables en élaborant des services similaires. Ces produits, qui sont de simples opérations d'épargne, prévoient le paiement de l'épargne acquise en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat.

Ils fonctionnent comme un compte épargne bancaire et comportent en option des garanties complémentaires. En effet, l'assureur ouvre un compte individuel pour chaque contrat qu'il alimente au fur et à mesure du paiement des cotisations. Le volet épargne est constitué à

partir d'une prime dite investie qui est égale à la prime TTC imputée des chargements et éventuellement de la prime décès en cas de garantie décès en option.

Le compte épargne est crédité de la prime investie augmentée des intérêts calculés selon la méthode des intérêts composés.

Le décès de l'assuré avant le terme entraîne le versement de la valeur du compte retraite au bénéficiaire.

La survie de l'assuré, au terme du contrat, entraîne également le versement de la valeur atteinte par le compte retraite et les primes payées au titre de la garantie décès sont acquises à l'assureur.

Ces contrats créés pour concurrencer les banquiers sont, d'un point de vue technique, des contrats de type capital différé avec contre assurance.

A ces différents types de combinaisons d'assurance vie, l'article 328-2 du code CIMA autorise la souscription, à titre accessoire, des garanties complémentaires contre les risques d'atteinte corporelle. La prime de ces garanties complémentaires doit être distincte de celle du contrat d'assurance vie de base.

Ces garanties complémentaires offrent aux assureurs vie la possibilité d'adapter les micros assurances aux besoins complémentaires des populations à faible revenu. Les garanties complémentaires sont fonction de la nature de la garantie de base. Ainsi pour les contrats en cas de vie, nous avons : la garantie incapacité, indemnité journalière, exonération de paiement des primes, l'invalidité. Les garanties complémentaires aux contrats en cas de décès sont le décès accidentel et le décès accident de la circulation.

Il existe d'autres garanties complémentaires telles que : la garantie exonération de paiement de la prime en cas de chômage, le remboursement des frais médicaux etc.

Selon la réglementation elles doivent être souscrites auprès des assureurs non vie.

## **B. La distribution des produits micro assurance par les IMF**

L'assureur vie a, en plus de ses réseaux traditionnels de distribution, développé le partenariat avec d'autres agents économiques dans le but de promouvoir leurs affaires respectives. A l'instar de la distribution à travers les banques, les assureurs vie peuvent faire diffuser leurs produits à travers le réseau des IMF. Les IMF disposent des atouts suivants pour la distribution des micros assurances : bases de données clients, taux de couverture du territoire, leur connaissance du milieu.

### **1°) Les Bases de données clients**

Les IMF sont des structures de proximité. Quelle que soit leur nature, il existe entre l'IMF et l'adhérent ou le client des relations privilégiées. En effet de par leurs politiques d'adhésion et

crédit les IMF disposent de beaucoup de renseignements sur leurs membres dont le nombre a été évalué à 835 071 sociétaires en 2006 au Mali.

En effet à l'ouverture spontanée ou démarchée des comptes, les membres sont classés par catégorie socio professionnelle. Ces différentes informations sont mises à jour régulièrement en fonction des mutations intervenues dans la vie du membre.

De même à l'occasion d'une demande de prêt, l'agent de crédit doit demander des renseignements complémentaires sur l'adhérent, notamment : l'objet du prêt, la nature de l'activité, les charges fixes de l'adhérent, ses revenus. Le membre étant conseillé par les agents de crédits, ces derniers tiennent à jour leurs dossiers. La tenue du fichier client permet de connaître l'adhérent et d'anticiper ses besoins.

Eu égard à l'importance du nombre de leurs adhérents les IMF constituent une importante niche pour les produits de micro assurance.

## **2°) La décentralisation des structures des IMF**

Dans l'UEMOA, les IMF sont appelées les systèmes financiers décentralisés en raison de l'étroitesse des relations avec les sociétaires et de leur présence dans les coins les plus reculés. La nature des opérations pratiquées par les IMF leur confère une présence marquée sur le territoire national.

En effet sur les huit régions administratives que compte le Mali, les IMF sont présentes partout à des degrés divers. Elles sont présentes aussi bien en milieu urbain qu'en zone rurale. Dans les grandes villes on retrouve les institutions de base dans les communes et elles sont regroupées en union. C'est l'union qui joue le rôle d'organe fédérateur pour les institutions de base.

La majorité des membres provient des petits commerçants, artisans, les vendeurs de rue mais on retrouve également les salariés. Ils n'ont pas accès aux systèmes financiers modernes en raison de la faiblesse de leurs revenus.

A la campagne les IMF sont présentes dans les villages surtout dans les zones à fort potentiel agricole comme le delta du Niger et le sud du Mali. La clientèle y est majoritairement paysanne, mais on y retrouve les promoteurs de petites activités de transformation, de petits commerces.

## **3°) La psychologie des IMF**

Les adhérents des IMF appartiennent à divers petits métiers. C'est parce que leurs revenus sont faibles qu'ils sont ignorés des systèmes financiers formels. Ayant été ignorés par les milieux financiers formels, c'est à juste raison qu'ils considèrent banques et assurances comme un affaire de riches. Ainsi est apparue une classe à part avec sa propre philosophie et les IMF sont capables de diffuser la micro assurance au sein de leurs adhérents. Entre les IMF

et les adhérents, il existe un sentiment de confiance qui confère à l'IMF divers rôles : l'éducation économique, santé, formation, l'alphabétisation. Les IMF reconnaissent leurs talents, leurs besoins et sont à leur écoute. C'est certainement cela qui explique l'adhésion des membres des IMF au discours des premiers qu'à nul autre. C'est pourquoi les IMF sont une porte d'entrée privilégiée pour pénétrer le segment des populations à faible revenu.

## **Section II. La sécurisation des micros crédits à travers la convention groupe emprunteur décès**

Les opérations de crédit sont l'activité principale des IMF. Pour les consentir, elles exigent des garanties qui, selon la nature des IMF, sont des sûretés personnelles ou réelles. En plus de ces garanties, elles ont pris conscience du fait que le décès de l'adhérent les contraindrait à réaliser la garantie. Ce qui pouvait appauvrir les héritiers en cas de disparition prématurée. C'est pourquoi les IMF ont créé un fonds de solidarité qui intervient pour payer le solde du prêt. Ce fonds qui mutualise le risque entre les membres est alimenté à concurrence d'un pourcentage du prêt. Pendant longtemps les IMF, surtout mutualistes, ont pratiqué ce système mais visiblement il n'est pas adapté. C'est pourquoi elles commencent à voir la nécessité de laisser aux professionnels que sont les assureurs vie la couverture du risque décès emprunteur. Une autre raison de la couverture des prêts en temporaire décès décroissant est que le prêt consenti aux membres peut provenir du dépôt effectué par les assureurs vie au sein des IMF ou des prêts que l'assureur a consenti à l'IMF dans les conditions définies plutôt.

### **A. La couverture décès emprunteur des micros crédits**

C'est une assurance qui est souscrite par un prêteur pour garantir le risque d'insolvabilité de son débiteur en cas de décès avant le remboursement intégral du prêt. En effet quelque soit la nature des sûretés en garantie des prêts, elles peuvent être insuffisantes ou mettre du temps à se réaliser. Le décès du sociétaire bénéficiaire du prêt compromet davantage le remboursement du prêt. L'assurance permet de préserver le patrimoine du défunt et protège sa famille de la paupérisation suite au décès.

Dans le cadre du partenariat, l'institution de micro finance souscrit auprès de l'assureur vie un contrat groupe décès emprunteur pour couvrir l'insolvabilité de l'adhérent bénéficiaire du prêt en cas de décès.

L'assureur vie réalise un double profit sur son investissement, à savoir les intérêts financiers sur le dépôt ou sur le prêt et les primes décès versées en couverture des prêts. Derrière le placement, l'assureur vie s'assure de l'aliment pour sa branche groupe décès emprunteur.

Pour l'institution de micro finance, il s'agit de s'assurer de la liquidité à travers le dépôt ou le prêt consentis par l'assureur à des taux favorables que celui des banques. L'institution de

micro finance peut même bénéficier des frais de prélèvement en plus de la mise à sa disposition de la liquidité.

### **B. L'exécution des ordres de virement permanent**

En application du deuxième volet du partenariat, l'IMF doit assurer la distribution des micros assurances au sein de ses membres. En exploitant les opportunités qu'offre la base de données client, la prise en compte des besoins et la traduction dans les opérations de la psychologie des adhérents, les IMF peuvent vendre les micros assurances à leurs membres. Ainsi les adhérents souscripteurs de micro assurance, par demande de virement permanent, ordonnent à l'IMF le paiement à l'assureur vie de leur cotisation d'assurance.

Les micros assurances doivent être distribuées à toutes les populations à faible revenu, y compris celles qui ne sont pas sociétaires d'IMF. L'assureur vie en leur vendant ses produits peut également les inciter à se rapprocher des IMF. Ainsi celles-ci auront à collecter les primes des assureurs par des virements permanents pour les assurés domiciliés dans les IMF et l'ouverture des comptes pour les souscripteurs de micro assurance. Les fonds recueillis seront versés dans les comptes de l'assureur vie ouverts dans les livres de la micro finance.

## **Conclusion**

Plus de douze ans après l'effectivité des dispositions du code CIMA et la spécialisation qui en a découlé, la branche vie peine à trouver sa marque dans la zone du traité. L'assurance vie, grand pourvoyeur de l'économie au nord, éprouve des difficultés pour s'imposer au sud et particulièrement en zone CIMA. La part de l'Afrique dans le chiffre d'affaires mondial de l'assurance en 2006 est de 1,33%, l'Afrique du sud, seule, représente près de 80%.

Le chiffre d'affaires en assurance sur le continent est nettement en dessous des potentialités qu'offre le marché. Elle peine à trouver sa voie en raison de l'inadaptation des produits, la faiblesse des rendements des marchés financiers.

Le développement de l'assurance vie en Afrique passe d'abord par une adaptation des produits aux réalités locales. En Afrique, la population est majoritairement à faible revenu. La non prise en compte des besoins de cette frange importante de la population a conduit à l'apparition de systèmes financiers décentralisés.

L'assureur vie africain doit exploiter les opportunités qu'offre cette nouvelle situation par la création des produits adaptés. Les micros assurances sont une réponse de cette adaptation. Il s'agit de créer des produits d'assurances pour les populations à faible revenu. Le montant des garanties est plafonné et la prime à payer est faible. L'assurance vie est considérée comme une affaire de riches, et il appartient à l'assureur africain de contredire cette donne. Cela passe par la création de produits à la portée de la majorité de la population. L'assurance étant basée sur le grand nombre, la réussite de la micro assurance passe par la multiplicité des canaux de distribution afin d'atteindre le maximum de prospects.

Dans notre étude, nous avons vu que les micros finances constituent une opportunité pour lancer la micro assurance compte tenu de leur connaissance et de la manière dont elles ont organisé les populations à faible revenu. Il appartient à l'assureur vie africain d'exploiter l'opportunité qu'offre la micro finance pour la distribution des produits.

A l'instar de son homologue sud africain, l'assureur vie CIMA doit étendre son réseau de distribution en développant le partenariat avec les églises, les mosquées, les groupes communautaires. Cette diversification du réseau de distribution permet de rendre la micro assurance accessible aux populations à faible revenu.

Cependant la commercialisation de la micro assurance pose un problème technique à l'assureur notamment en ce qui concerne les capitaux garantis et la prime à payer (réassurance, les frais de gestion). A l'heure actuelle, seules les premières statistiques permettront de comprendre l'évolution des produits pour mieux les affiner sur le plan technique.

Enfin l'assureur vie africain est confronté à la faiblesse des opportunités de placements, ce qui plombe la rentabilité des produits. L'environnement économique offre d'autres possibilités de placement en dehors des marchés financiers traditionnels. L'épargne collectée doit profiter en priorité à l'économie nationale. A cet égard les dépôts et les prêts au niveau des IMF constituent une opportunité de placement pour les assureurs vie. Ils y gagnent en produits financiers et bénéficient d'apport de nouvelles primes avec la mise en place du contrat groupe décès emprunteur sur les prêts distribués à partir des fonds placés.

Ces opportunités ne sont pas les seules. Au Mali, pays essentiellement agropastoral, le financement des campagnes de coton, de riz, les opérations immobilières, tous garantis par l'Etat demeurent encore le domaine « réservé » des banquiers. Ce sont des opportunités que les assureurs, toutes branches confondues, doivent exploiter pour participer au financement de l'économie nationale et s'assurer également d'importants produits financiers.

## **BIBLIOGRAPHIE**

### **OUVRAGES**

**CHABANNES, Jean A; GAUCLIN EYMARD, N.** Le manuel de l'assurance vie, Paris Editions La SECURITAS. 1992 305 Pages

**COUBAULT F., ELIASHER G C., LATRASSE M.** Les Grands principes de l'assurance, Paris L'ARGUS 4<sup>ème</sup> édition, 1999 487 Pages

**NABETH, Marc** Micro assurance : Défi, mise en place et commercialisation Paris Editions L'ARGUS. 2006 359 Pages

### **COURS**

**BAGAYOKO Saliou** : Cours d'Assurance de personnes

### **ARTICLES**

**NABETH, Marc** : L'assurance n'est plus un luxe, L'Argus de l'assurance N°6969 du 17 mars 2006. Page 39

**NABETH, Marc** : Assurance, micro assurance et développement, Le Monde, journal électronique du 13 février 2007.

**NABETH, Marc** : Assurance et Micro assurance en Afrique, Revue Risques N° 71 de Septembre 2007

### **RAPPORTS**

Rapport d'activités de la Cellule de Contrôle et de Surveillance des Systèmes Financiers Décentralisés. Exercice 2006

Rapport du Comité des Compagnies d'assurances du Mali. Exercice 2006

### **LOIS ET REGLEMENTS**

Code des assurances de la CIMA

Loi N°94-040

Convention cadre

Instructions de la BCEAO

### **WEBOGRAPHIE**

[WWW.bceao.com](http://WWW.bceao.com)

[WWW.cima.org](http://WWW.cima.org)

[WWW.fanaf.org](http://WWW.fanaf.org)

[WWW.microfinance.org](http://WWW.microfinance.org)

TABLE DES MATIERES

AVANT PROPOS.....	I
REMERCIEMENTS.....	III
DEDICACES.....	IV
TABLE DES ABREVIATIONS.....	V
SOMMAIRE.....	VI
Introduction.....	1
Première partie :	
ETAT des LIEUX sur la MICRO FINANCE au Mali et la PROBLEMEATIQUE DES PLACEMENTS en ASSURANCE VIE	
Chapitre I :ORGANISATION ET EVOLUTION DE LA MICRO FINANCE AU MALI.....	6
Section I. Cadre Règlementaire et Institutionnel de la micro finance .....	6
A. Cadre législatif et institutionnel.....	6
1°) Cadre législatif.....	6
2°) Cadre institutionnel.....	8
B. Les institutions de micro finance au Mali.....	9
1°) Classification des institutions de micro finance .....	9
2°) Importance et évolution de la micro finance.....	10
Section II. Les opérations de gestion des IMF au Mali .....	13
A. Les types d'opérations pratiqués.....	13
1°) Les Activités principales.....	13
2°) Les Activités secondaires.....	14
B. La sécurisation des prêts des IMF.....	15
1°) Les sûretés personnelles.....	15
2°) Les sûretés réelles.....	15
3°) La sécurisation des prêts par l'assurance .....	16
<i>Chapitre deuxième</i>	
LA COUVERTURE DES ENGAGEMENTS ASSUREURS VIE EN ZONE CIMA	18
Section I. Les engagements réglementés des compagnies d'assurance vie.....	18
A. Les engagements réglementés.....	18
B. La constitution des provisions techniques en assurance vie... ..	19
1°) Les différents types de provisions techniques vie.....	19
2°) Le Calcul des provisions mathématiques.....	19
3°) Les Droits du souscripteur sur les provisions mathématiques.....	21
Section II. Cadre législatif et règlementaire des placements des compagnies d'assurances vie .....	22
A. La liste et l'organisation des placements autorisés.....	23
▪ La liste des placements autorisés.....	23
1°) Les valeurs mobilières et titres assimilés.....	23
2°) Les actifs immobiliers.....	24

3°) Les prêts et les dépôts.....	24
4°) Les Intérêts courus.....	25
5°) Les avances sur contrat.....	25
6°) Les créances sur les réassureurs.....	25
7°) Les créances sur les cédants .....	25
▪ La limitation et la dispersion des placements.....	25
1°) La Structure des placements en pourcentage.....	25
2°) Les normes d'évaluation des valeurs de couverture .....	26
B. Les opérations de placement en assurance vie au Mali.....	27
▪ La présentation et l'évolution de l'assurance vie au Mali.....	27
1°) La production.....	27
2°) Les prestations.....	28
▪ Les engagements réglementés et leur couverture.....	29
1°) Les engagements réglementés.....	29
2°) La couverture des engagements réglementés.....	29

### ***Deuxième partie***

## **POSSIBILITES DE RELATIONS D'AFFAIRES ENTRE LES SOCIETES D'ASSURANCE VIE ET LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE**

### ***Chapitre I***

LES POSSIBILITES DE PLACEMENT DES ASSUREURS VIE AU SEIN DE LA MICRO FINANCE .....	33
Section I. Les Prêts.....	33
A. Les prêts hypothécaires de premier rang.....	33
B. Les prêts obtenus ou garantis par les institutions financières spécialisées .....	35
Section II. L'ouverture de comptes.....	35
A. Le dépôt à terme.....	36
B. Le compte courant.....	36

### ***Chapitre II***

LE PARTENARIAT ASSUREURS VIE ET LES INSTITUTIONS DE MICRO FINANCE.....	37
Section I. La création et la distribution des produits de micro assurance.....	37
A. La Micro assurance.....	38
1°) L'assurance.....	38
2°) L'épargne.....	39
B. La distribution des produits micro assurance par les IMF.....	40
1°) Les Bases de données clients.....	40
2°) La Décentralisation des structures des IMF.....	41
3°) La psychologie des IMF .....	41
Section II. La sécurisation des micros crédits à travers la convention groupe emprunteur décès.....	42
A. La couverture décès emprunteur des micros crédits.....	42
B. L'exécution des ordres de virement permanent.. ..	43
Conclusion.....	44
Bibliographie.....	46