

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

B. P. 1575 YAOUNDE

République du Cameroun

ESSAI D'ANALYSE DE LA FAIBLESSE DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE

Mémoire de Fin d'Etudes
en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

Présenté par : **Idriss HAMAN BELLO**
Stagiaire de la 6^{ème} Promotion 1982-1984
du Cycle Supérieur de l'I.I.A.

Session de Juin 1984

Sous la Direction de :
Raymond EKOU MOU
Directeur Technique et
Commercial de l'AMACAM

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

B. P. 1575 YAOUNDE

République du Cameroun

ESSAI D'ANALYSE DE LA FAIBLESSE DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE

Mémoire de Fin d'Etudes
en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

Présenté par : **Idriss HAMAN BELLO**
Stagiaire de la 6^{ème} Promotion 1982-1984
du Cycle Supérieur de l'I.I.A.

Session de Juin 1984

Sous la Direction de :
Raymond EKOU MOU
Directeur Technique et
Commercial de l'AMACAM

- 2 -
P L A N

Avant propos 1
Introduction 2

1ère Partie: L'Assurance vie en Afrique 4 à 12

Chapitre I: Place de l'assurance vie en Afrique 4 à 7

- A)-vue globale
- B)-vue régionale
- C)-vue étatique
- D)-vue microscopique
- E)-conclusion.

Chapitre II: Analyse des besoins humains et adaptation des produits de l'assurance vie. 8 à 11

- A)-Historique de l'assurance vie
- B)-Les besoins
 - 1/-besoin d'épargne pour soi-même
 - 2/-besoin de protection de la descendance
- C)-l'assurance vie et les besoins humains
 - 1/-Assurance en cas de vie
 - capital différé
 - rente viagère
 - rente viagère différée
 - 2/-Assurance en cas de décès
 - temporaire
 - rente éducation
 - vie entière
 - capital service de rente conjoint

2ème partie: les facteurs explicatifs de la faiblesse et les solutions. 12 à 22

Chapitre I: les facteurs explicatifs de la faiblesse 13 à 17

- A)-les facteurs économicques
 - 1)-faiblesse du revenu
 - 2)-chérété de l'assurance
 - 3)-manque de ressources pour une part importante de la population.

B)-les facteurs sociaux

- 1)-caractère immoral
- 2)-la solidarité
- 3)-les coutumes ou traditions
- 4)-la mentalité
- 5)-les institutions

C)-les autres facteurs

- 1)-manque d'information
- 2)-manque de stimulation par l'Etat
- 3)-caractère récent
- 4)-Inadaptation des produits

Chapitre II: les solutions proposées 18 à 22

- A)-les ^{solutions aux} problèmes économiques
- B)-les solutions aux problèmes culturels et sociaux
- C)-les solutions aux problèmes du réseau commercial
- D)-les solutions à l'inadaptation des produits

CONCLUSION 23

Bibliographie. 24

/- V A N T //) R O P O S
=====

Ce mémoire a été rendu possible grâce à l'assistance de Monsieur Raymond EKOUMOU qui, malgré ses lourdes responsabilités, n'a ménagé aucun effort pour m'apporter ses conseils et ses encouragements. Je le prie de trouver ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

Je remercie également Monsieur MENG Ferdinand pour les éclaircissements qu'il m'a apporté sur les problèmes réels rencontrés par l'assurance-vie au Cameroun./-

INTRODUCTION

En tout temps et tout lieu les préoccupations majeures de toute Société, de toute espèce humaine ou animale ont été et demeurent sa survie, la protection et la préservation de l'espèce. Si durant les siècles antérieurs ce souci, du fait des structures sociales communautaires et des besoins limités au strict nécessaire tel se nourrir se loger, était le fait d'une communauté, aujourd'hui, le développement industriel, son cortège de transformations, l'égoïsme sans des nations voire des individus, le chômage et les incertitudes de l'avenir font peser plus que jamais le problème de sa survie et celle de la descendance à l'individu.

Face à cette situation l'assurance est née pour y remédier et la plupart des continents l'ont adopté. C'est ainsi qu'en 1977 aux Etats-Unis 86% de familles jouissaient d'une couverture vie. La même année en France 31% de chefs de famille soit 5.177.000 personnes (1 français sur 10) étaient assurés).

L'Afrique, elle se caractérise sinon par une absence du moins par une faiblesse de l'assurance vie.

Alors que dans les pays développés l'assurance vie est capitale et représente le 1/3 de toutes les opérations d'assurance, en Afrique, dans beaucoup des pays, elle vaut à peine le 1/10e. Pourtant l'Afrique n'est plus ce qu'elle était et du fait de ses relations avec l'extérieur, de ses difficultés économiques sans cesse croissantes et de sa fécondité très élevée tout ^{leur} à montrer que la survie de sa jeunesse sera plus que jamais compromise. Or jusqu'aujourd'hui aucune solution ne pointe à l'horizon, l'assurance vie ne semble pas motiver les populations.

Rechercher les facteurs explicatifs de ce problème de l'assurance vie en Afrique, leur proposer des solutions tels seront les objectifs que nous tâcherons d'atteindre avec ce mémoire qui se subdivise en 2 parties:

- Une 1ère partie qui fera le constat et analysera les besoins
- Une deuxième partie qui analysera les problèmes et les solutions à adopter.

Il est évident qu'un sujet si vaste et si complexe ne saurait être cerné de façon exhaustive que dans le cadre d'une recherche très approfondie et très longue qui supposerait une grande liberté d'action. Le contexte du mémoire étant limité notre étude ne sera donc qu'une tentative d'ébauche de solutions en vue de la croissance de l'assurance vie en Afri-

PREMIERE PARTIE
oooooOooooo

1ère Partie: L'Assurance vie en Afrique

Chapitre:1: Place de l'assurance vie en Afrique

A)-Vue globale

TABLEAU N°1: Répartition des primes par branche d'assurance en Afrique

Branches d'assurance	Pourcentage
Incendie	13%
Automobile	32%
Transports	17%
Autres branches	22%
Vie	16%

Source: Suisse de réassurance (9è conférence africaine d'assurance ADDIS-ABEBA Mai-Juin 1982).

Le tableau ci-dessus montre que l'assurance vie et l'incendie occupent les dernières places en proportion par rapport aux autres branches.

La faiblesse de l'assurance vie serait encore plus frappante si on excluait l'Afrique du Sud (voir l'influence de l'Afrique du sud en tableau 2 suivant).

TABLEAU 2

Régions	NORD	OUEST	EST	CENTRE	SUD
Branches					
Incendie	11%	14	15	10	16
Automobile	35%	35	34	37	13
Transports	18%	17	20	22	11
Autres branches	26%	19	19	25	16
Vie	10%	15	12	6	44

Source: Suisse de réassurance (9è conférence africaine d'assurance ADDIS-ABEBA page 10).

Le tableau montre que prise isolement dans diverses régions de l'Afrique l'assurance vie sauf en Afrique du Sud occupe une faible proportion par rapport aux autres branches.

Le pourcentage de l'assurance vie varie de 6 à 15% pour les régions Nord-Ouest-Est-Centre. Le plus bas revenant au Centre.

Le Sud avec une proportion 44% constitue comme toujours en Afrique le phénomène azonal ceci à cause de l'importance de la population blanche qui lui donne sa particularité.

TABLEAU N°3
C)-Vue étatique: Répartition des primes en millions de monnaie nationale.

Pays	Non vie	vie	total	% non vie	% vie
USA	118017	57022	175039	67,4	32,6
JAPON	3513306	7350898	10864204	32,3	67,7
ALLEMAGNE	42926	28697	71623	59,9	40,1
FRANCE	64885	23680	88565	73,3	26,7
PAYS-BAS	9962	6568	16530	60,3	39,7
INDE	3877	8638	12515	31	69
NIGERIA	290	60	350	83	17
ALGERIE	1388	55	1443	96,2	3,8
MAROC	1074	159	1233	87,1	12,9
COTE D'IVOIRE	32295	933	33228	97,2	2,8
KENYA	889	300	1189	74,8	25,2
EGYPTE	83	20	103	80,6	19,4
TUNISIE	38	3	41	92,7	7,3
					
SENEGAL*	9742	471	10213	95,4	4,6

Source: Sigma n°5 Mai 1981

* fournis par le comité des assureurs du Sénégal (compte rendu de 1982).

Ce tableau fournit des informations suivantes: Alors que dans le reste du Monde la proportion de l'assurance vie varie de 69 à 25% minimum, en Afrique sur les 9 plus importants marchés en assurance 8 ont taux inférieur à 20. 1 seul le KENYA atteint le minimum de 25% observé dans les autres continents. La situation privilégiée du KENYA peut s'expliquer par l'importance de sa population d'origine asiatique très active.

D)-Vue microscopique

TABLEAU N°4: Prime par tête de la population dans les pays d'Afrique les plus importants en assurance.

PAYS	total	non vie	vie	% non vie	% vie
COTE D'IV.	20,8	20,3	0,5	97,6	2,4
ALGERIE	20,1	19,3	0,8	96	4
MAROC	16,9	14,8	2,1	87,6	12,4
TUNISIE	16,6	15,3	1,3	92,2	7,8
KENYA	10,6	7,9	2,7	74,5	25,5
NIGERIA	8,4	6,9	1,5	82,1	17,9
EGYPTE	3,6	2,9	0,7	80,6	19,4

Source: Sigma n°5 Mai 1981 (page 10-11)

Le tableau ci-dessus fait ressortir que pour une unité de monnaie de prime par tête d'habitant les pays d'Afrique les plus importants en assurance: 6 soit 85,6 consacrent plus de 0,80 à la non vie et à peine 0,20 à la vie.

1 seul pays le Kenya consacre 0,255 à la vie et 0,745 à la non vie.

E)-Conclusion

A travers ces différents tableaux observés on remarque qu'en Afrique l'assurance ^{vie} est très faible. Ceci contrairement aux pays développés où Sigma n°5 Mai 1981 fait ressortir que "l'assurance vie reste la branche d'assurance la plus importante au niveau des primes malgré la concurrence accrue d'autres formes d'épargne".

Un autre observateur Monsieur R.W. SIEGRIJT fondé de pouvoir à la compagnie suisse de réassurance, lors de la 9^e conférence africaine d'assurance du 29 Mai au 3 Juin 1982, aboutit à la même conclusion "sur le plan mondial, les primes relatives à l'assurance vie représentent 40% de toutes les primes vie et non vie combinées. En Afrique, par contre, la proportion des primes vie est beaucoup plus faible puisqu'elles ne sont que 16% des primes totales...". Pire encore, cette faiblesse de l'assurance vie devient alarmante lorsqu'on étudie son impact sur la population des pays africains.

Deux exemples celui du Sénégal et du Cameroun nous permettront d'illustrer les choses:

Au Sénégal la principale société d'assurance vie, la société nationale d'assurance mutuelle (SONAMVIE) a enregistré en 1978 125.407.836

de FCFA de primes sur lesquelles 106.607.919 FCFA soit 85% pour les crédits bancaires. Sachant que les Banques obligent leurs clients à s'assurer on peut penser que sans cette obligation l'assurance serait négligeable. De plus si on enlève les contrats groupes sollicités par les entreprises on serait amené à croire que "volontairement" presque personne ne souscrirait un contrat vie. Le même phénomène est observé au Cameroun où la SOCAR sur les 829 personnes assurées en 1976 585 sont pour l'assurance crédit et 244 pour les collectives décès.

Ce constat nous amène donc à analyser l'assurance vie, les besoins qu'elle couvre et voir si c'est l'absence de ces besoins qui justifie cette faiblesse.

CHAPITRE II: Analyse des besoins et adaptation des produits de l'assurance vie

A)-Historique de l'assurance vie

Bien que remontant du moyen âge, l'assurance vie n'eut une existence juridique qu'au 18^è siècle. En effet, à l'origine, l'assurance vie née en Italie vers le 15^è siècle présentait par sa spéculation un caractère "immoral" car les gens avaient tendance à miser sur les têtes de hauts personnages (Pape, Roi...) et, comme ceux-ci pour des raisons qui leur sont propres, ne restaient pas longtemps en vie, on est donc arrivé à croire que ces personnages mouraient vite parce qu'ils faisaient l'objet des paris. De ce fait l'assurance vie fut bannie par la loi et la religion.

Au 16^è siècle, avec le commerce triangulaire, des modifications furent apportées et l'assurance vie se tourna vers la traite. Ainsi, en Angleterre pour la première fois en 1583 l'équipage d'un navire et les esclaves que contenait ce dernier furent assurés par la "chambre des assurances".

Le mouvement s'amplifia et déboucha sur une reconnaissance légale par le gambling act de 1774.

En France l'assurance vie ne fut instituée qu'en 1787 et ce fut la "compagnie royale d'assurance" qui obtint l'autorisation.

Mais malgré sa ~~légalisation~~ l'assurance vie restait encore très limitée et elle ne connut un véritable essor qu'à partir du 19^è siècle à cause de deux phénomènes qui sont la révolution industrielle et l'évolution du droit de responsabilités.

La révolution industrielle parce que celle-ci a provoqué
-d'une part le machinisme qui par ses accidents fréquents a introduit la peur d'infirmité et de décès.

-d'autre ^{part} l'exode rural qui a contribué à l'urbanisation avec son individualisme qui impose aux nouveaux venus le besoin de sécurité.

L'évolution du droit parce qu'au 19^è siècle l'arrêt du 16 Juin 1896 et la loi de 1898 ont institué le régime de responsabilité sans faute des entreprises pour protéger les victimes de nombreux accidents de travail et autres.

Dès lors, devant les nombreuses condamnations des tribunaux chaque entrepreneur cherche à se prémunir en cherchant un moyen de faire face. Et l'assurance vie est apparue comme la seule solution capable de répondre aux besoins d'où elle fut vite adoptée et même parfois imposée pour certaines catégories par les pouvoirs publics. Depuis rien ne vient entraver son développement et aujourd'hui dans les pays développés elle

représente une part très importante de l'industrie d'assurance.

Après avoir sommairement vu l'historique c'est donc à l'analyse des besoins humains et à l'adoption des produits de l'assurance vie que nous nous atterons aux paragraphes suivantes.

B)-les besoins humains.

Le mobile qui est à la base de l'assurance vie c'est la peur de l'incertitude de l'avenir qu'éprouve l'homme soit pour lui même soit pour sa famille ou ses proches. En effet dans sa vie l'homme est soumis à un risque certain qui est le décès. Seulement si le décès est certain sa date de survenance par contre est incertaine. Or selon que cette date arrive prématurément ou tardivement elle présente un certain nombre des conséquences: si par exemple un chef de famille décède jeune et laisse des enfants à bas âges, ces derniers risquent de rencontrer des sérieuses difficultés pour leur survie dans le cas où le père n'aurait pas laissé une épargne suffisante.

De même un homme qui vit longtemps risque au cours de sa vieillesse de se heurter à des problèmes de survie s'il n'a pas une épargne ou s'il n'a personne pour s'occuper de lui.

A partir de cette analyse nous pouvons conclure que de façon générale que pour chaque homme les besoins après la satisfaction de besoins élémentaires sont de 2 types.

-d'une part le besoin de se doter de ressources suffisantes pour ses vieux jours ^{afin de} pour faire face à des éventuelles infirmités qui peuvent l'atteindre (vieillesse, incapacité permanente partielle ou totale etc...) ou enfin pour réaliser une oeuvre ou projet.

-d'autre part le besoin d'assurer à sa descendance une vie décente face à ses besoins que présente l'assurance vie?

C)-Les produits de l'assurance et les besoins.

Pour les besoins cités ci-dessus l'assurance vie présente deux grandes catégories de produits adéquats:

1)-Pour le besoin de se doter d'une épargne l'assurance vie propose l'assurance en cas de vie qui garantit le versement d'un capital en cas de vie de l'assuré à une date fixée par lui et l'assureur. Et selon la situation et l'option de l'assuré il existe 4 sortes de contrats qui sont:

*Le capital différé; l'assureur s'engage à verser à l'assuré un capital si celui-ci est encore vivant au terme du contrat. Ce contrat peut servir à la retraite ou l'épargne en vue d'achat d'un bien.

*Rente viagère: moyennant un capital reçu de l'assuré, l'assureur accepte de verser à l'assuré à chaque période définie une rente et ceci jusqu'au décès de ce dernier à n'importe quel moment qu'il survienne. Rente viagère est adaptée à la retraite ou aux personnes des professions libérales ou autres qui s'inquiéteraient pour leur phase d'inactivité aux âges très avancés.

*Rente viagère différée: assuré constitue un capital au bout d'un certain temps par des primes périodiques et une fois le capital constitué l'assureur commence par lui verser une rente jusqu'à son décès. Rente viagère peut-être souscrite avec contre assurance c'est à dire que le contrat peut prévoir le remboursement des primes versées par l'assuré si ce dernier décède avant que ce capital fixé ne soit constitué.

*rente temporaire: l'assuré après avoir versé un capital reçoit une rente pendant un temps limite exemple 10, 15, 20 ans.

2)-le besoin d'assurer à sa famille la survie en cas d'absence ou de disparition prématurée du chef de famille. La première raison d'être de l'assurance vie est de protéger la famille contre les conséquences financières du décès prématuré du chef de ménage. Pour cela il existe l'assurance en cas de décès qui prévoit le versement d'un capital aux bénéficiaires en cas de décès de l'assuré. Là aussi on distingue 4 principaux types de contrats selon les besoins ce sont:

*la temporaire: l'assureur s'engage à payer un capital en cas de décès de l'assuré dans un intervalle de temps défini au contrat. La temporaire peut servir aux frais de funérailles ou à élever les enfants.

*la rente éducation: ici l'assureur accepte de verser une rente pour l'éducation des enfants en cas de décès de l'assuré à l'intérieur d'une période fixée au contrat.

*vie entière: l'assureur verse un capital au bénéficiaire en cas de décès de l'assuré à n'importe quel moment que survienne le décès. Ce contrat présente beaucoup d'avantages pour les populations où les funérailles coûtent chères. Car grâce au fonds la famille disposera de moyens financiers nécessaires à l'organisation des cérémonies (achat de cercueil, rituels de danses sacrifices etc...).

*rente conjointe ou assurance d'un capital de survie.

c'est une assurance de couples qui prévoit le versement d'une rente ou d'un capital à l'autre conjoint en cas de décès de l'un.

Nous avons recensé les principaux besoins humains et nous avons montré à quel point l'assurance en Europe s'est adaptée par des solutions très adéquates. Et pourtant nous l'avons vu précédemment malgré son efficacité l'assurance vie a du mal à pénétrer l'Afrique. ^{est-ce} Est-ce dire que les

besoins n'existent pas?

A cette question nous répondrons que si. Car l'africain comme tout être humain éprouve le besoin de sécurité pour lui même et pour sa famille. Donc les deux besoins existent même s'ils ne sont pas sentis de la même façon selon qu'on est en campagne ou en ville. En campagne, du fait des structures sociales traditionnelles encore fortes ces besoins se trouvent atténués grâce à la solidarité et à la simplicité. En ville par contre le développement urbain, la scolarisation et les transformations sociales ont entraîné sinon pour tous du moins pour une partie de la population des modifications qui rendent certaines pratiques traditionnelles plus onéreuses qu'au paravant. C'est ainsi par exemple que les cérémonies de deuils ou de mariages coûtent aujourd'hui des centaines des milliers voire des millions de francs parce qu'il faut des cercueils luxueux du champagne pour sabler et des cérémonies "dignes". A ces besoins sont venus se greffer les besoins d'éducation de scolarisation et de santé des enfants qui deviennent préoccupants à cause de manque d'infrastructure et de la fécondité élevée des populations.

Conclusion: si les besoins existent en Afrique qu'est ce qui empêche la solution qu'est l'assurance vie de se développer?

C'est ^{donc} /aux facteurs explicatifs et aux solutions de cette situation que nous nous consacrerons dans la deuxième partie de ce memoire.

DEUXIEME PARTIE
ooooOoooo

IIème Partie: Les facteurs explicatifs de cette faiblesse
en Afrique et les solutions proposées

Chapitre 1: les facteurs explicatifs de la faiblesse de l'assurance vie en Afrique peuvent être regroupés en 3 grands groupes qui sont:

- les facteurs économiques
- les facteurs sociaux
- les autres facteurs.

A)-les facteurs économiques: 3 points seront retenus ici.

- d'une part la faiblesse du revenu
- d'autre part la cherté de l'assurance
- manque de revenu pour une part importante de la population.

1)-la faiblesse de revenu.

L'assurance étant une action postérieure à la vie, elle est donc un besoin supérieur qui ne peut-être satisfait que dans la mesure où les besoins élémentaires sont satisfaits. Or l'Afrique est parmi les continents les moins nantis et où le revenu par tête d'habitant est l'un de plus bas du monde. Par exemple au Cameroun, où le revenu par tête est très acceptable en Afrique, selon le recensement de 1976, 87,77% de la population ont un revenu mensuel inférieur ou égal à 49.000 FCFA*. De plus le sous emploi, le chômage et le manque d'emploi stable et de salaires réguliers constituent un handicap pour le paiement des primes. Pour illustrer cela prenons toujours le Cameroun:

D'après le recensement de 1976, sur les 3.057.000 effectifs de la population active du pays, 74,4% sont des agriculteurs, des pêcheurs, chasseurs forestiers, 11,4% des ouvriers manoeuvres conducteurs d'engins et 4,5% sont à la recherche d'emploi. Soit autotal 90,3% de personnes à la limite de l'autosubsistance pour lesquels l'assurance vie serait une véritable utopie.

Pendant comme chacun de nous le sait la notion PNB par tête ne donne qu'une idée de la richesse du pays et non de sa répartition réelle à l'intérieur du pays. De ce fait, s'il est vrai qu'en Afrique la majeure partie de la population vit dans une économie d'autosubsistance où l'assurance vie représente un luxe, il existe malgré tout une minorité nantie de moyens constituée par les élites commerçantes, politiques ou intellectuelles.

Le problème de cette minorité c'est surtout qu'elle se trouve écrasée par les charges sociales dues à la survivance de la solidarité.

*Vè Plan quinquenal de développement économique social et culturel
1981-1986 page 352.

africaine. N'a-t-on pas l'habitude de dire que l'Afrique moderne d'aujourd'hui une bouteille pleine à moitié de traditions et à moitié de modernisme.

Ainsi donc un membre qui réussit dans la vie doit non seulement prendre en charge toute sa famille mais aussi s'occuper des amis et si possible de la communauté villageoise. Cette pratique restreint le champ d'action de l'assurance vie à cause des difficultés d'épargne.

2)-La cherté de l'assurance.

A revenu égal l'africain paie l'assurance vie plus cher que le français. En effet, les compagnies utilisent généralement des tarifs français et pour adapter les choses à l'Afrique on majore la prime de 20% ce qui fait que la prime est plus chère qu'en France. Ceci semble-t-il pour tenir compte de la mortalité plus élevée en Afrique.

Cette vision des choses suscite à notre avis 2 interrogations:

-Peut-on dire d'un européen vivant en Afrique qu'il a la même mortalité qu'un africain parce qu'ils subissent le même environnement?

-De même, étant donné que la table de mortalité utilisée est une table générale et le portefeuille des assureurs une population sélectionnée, peut-on dire que les cadres supérieurs africains ont une mortalité de 20% supérieure à la table générale de France?

Nous laissons chacun méditer sur ces deux points.

3)-Le manque de revenu pour une part importante de la population.

L'extrême jeunesse de la population africaine constitue un handicap à l'assurance vie. Selon les perspectives d'avenir de la population mondiale évaluées en 1973*, en 1970 les jeunes de moins de 15 ans représentaient 44,1% de la population totale de l'Afrique. En 1985 et en l'An 2000 d'après l'hypothèse de fécondité constante, ils représenteront respectivement 45,2% et 46,5% de la population totale.

Cette proportion élevée d'enfants exclut les possibilités d'assurance vie car ces jeunes ne disposent pas de ressources.

* Les perspectives d'avenir de la population mondiale évaluées en 1973 Nations Unies ST/ESA/SER.A/60 NEW-YORK 1979.

B)-Les facteurs sociaux. Ici nous retiendrons 5 points

1)-Le caractère immoral

Même en Europe où elle est née l'assurance vie est longtemps heurtée à des barrières religieuses à plus forte raison en Afrique qui est le continent des coutumes et des traditions. A ce titre donc tirer profit d'un malheur peut paraître immoral.

L'assurance vie peut paraître donc aux yeux des gens comme la "vente de la vie" et par là même assimilable au FAMLA des bamiléés (Cameroun) banni par la société.

En plus l'Afrique étant le pays où les morts naturelles sont difficilement acceptées du fait des fétiches et autres on peut craindre que l'assurance vie n'incite les esprits belliqueux au crime. D'où crainte justifiée ~~ou non~~ de l'assuré.

2)-La solidarité.

L'Africain par nature est sentimental. L'hospitalité africaine tant louée à travers le monde en est la preuve. Ainsi les structures sociales sont conçues de telle sorte que souvent face au malheur ~~ou~~ a un grand événement comme le mariage des "conseils" de famille du groupe ou du village se réunissent pour apporter leur assistance. Face à cette situation l'individu est assuré d'un soutien qui le motive peu aux opérations de prévoyance et prévention comme l'assurance vie.

3)-Les coutumes ou traditions.

En Afrique les coutumes et traditions sont conçues de manière à rendre l'assurance vie de faible portée. Ainsi par exemple dans beaucoup de pays dès qu'un chef de famille disparaît c'est son fils aîné majeur qui prend la succession et la gestion de la famille. Au cas où il n'existe pas de fils majeur il revient au frère du défunt ou à défaut au cousin ou autres parents de prendre la charge du ménage. Il est certain qu'avec une telle pratique l'individu est assuré qu'à sa mort ses enfants ne manqueront pas ^{de} soutien. D'où comme conséquence il peut y avoir négligence de l'assurance vie.

4)-La mentalité.

Certaines mentalités ou conceptions de la vie comme l'attentisme des croyants qui attendent tout de Dieu ou certains ~~my~~ sonnements comme ceux qu'on trouve parfois au Tchad: "si Dieu t'a donné la bouche il te donnera également de quoi mettre dedans" "c'est Dieu qui nourrit". Constituent sans aucun doute une entrave au développement de l'assurance vie ou à l'épargne.

5)-Les institutions.

Dans les pays musulmans les institutions représentent souvent un frein à l'assurance vie. Ainsi l'assurance de vie peut-être perçue comme contraire à la religion qui considère tout intérêt sur l'argent comme un bien mal acquis ("Haram").

(c'est peut-être ce qui explique la faiblesse de l'assurance vie que nous avons observée dans les pays arabes aux tableaux 2 et 3).

C)-Les autres facteurs: 4 éléments retiennent l'attention.

1)-Le manque d'information et de réseau commercial.

La faiblesse de l'assurance vie peut également s'expliquer par l'attentisme des assureurs africains qui ne veulent pas prendre en compte la naissance du phénomène de consommation dans nos pays. La carence du réseau commercial (absence ou faiblesse de vendeurs) et le manque de revue d'informations en assurance (tel le centre de documentation et d'information en Assurance en France) témoigne du peu d'intérêt que l'assureur porte à l'information de l'assuré qui est considéré comme "vache à lait".

Les assureurs africains attendent toujours, comme dans les autres branches telle la RC, que les pouvoirs publics ou la police leur envoient les clients. Ils oublient le ~~but~~ ^{leit motif} du Professeur Bertrand qui est "l'assurance vie ne s'achète pas mais elle se vend".

Or pour vendre il faut nécessairement mettre en place de moyens de publicité d'information et autres. L'importance du réseau commercial peut-être illustrée par l'exemple du Cameroun. Dans ce pays en 1981 sur un total de prime de 472.721.206 de francs réalisé en grande branche, ALICO qui possède un réseau de vendeurs représente 58%, ^{la} SOCAR, LA CCAR et la SNAC qui utilisent des intermédiaires ont respectivement 26%, 10% et 6% tandis que l'AMACAM qui n'a pas de réseau de vendeur n'a rien encaissé.

2)-Le manque de stimulation par l'Etat.

En Europe pour promouvoir l'assurance vie les gouvernements ont institué des privilèges. En France par exemple le capital de l'assurance vie est un bien propre et c'est la pleine propriété du bénéficiaire. IL échappe par conséquent sur la plan civil et fiscal au droit de mutation à toutes les actions des créanciers, des héritiers et autres. Cette mesure a encouragée le développement de l'assurance vie qui est devenue pour la population le moyen de ~~contourner~~ ^{contourner} les taxes et autres droits. En Afrique ce genre de fiscalité sur les legs n'existe pas d'où les gens ne voient pas d'obstacles à éviter.

3)-La jeunesse du produit.

Le fait que l'assurance vie soit récente en Afrique (la plupart des sociétés sont nées dans les années 1970) peut en partie expliquer sa faiblesse dans l'industrie d'assurance car si en Europe elle a atteint un certain degré il est certain que ces deux siècles d'ancienneté sont pour quelque chose. Aussi peut-on espérer qu'en Afrique également le temps jouera en sa faveur.

4)-L'inadaptation des produits.

L'assurance vie telle qu'elle se passe aujourd'hui en Afrique est une transplantation pure et simple du produit européen nous l'avons vu la table utilisée les ^{taux de} primes et sont ceux appliqués en France ainsi que le produit lui-même. Nous avons dit que objectivement l'assurance vie en Afrique ne peut concerner que l'élite africaine. Or les produits sont soit inadaptés soit peut motivant parce que ne tenant pas compte des problèmes réels des cadres africains. Car s'il est vrai que les besoins d'assurance vie existent, il n'est pas perçu de la même façon du fait des institutions et des modes de vie différents entre la France et l'Afrique.

Par exemple si en France le cadre ou un ménage trouve une infrastructure de logement de déplacement et autres qui lui permettent de faire des investissements à long terme. En Afrique ce n'est pas le cas. Car le cadre qui sort est confronté à des problèmes immédiats de logement d'équipement et de transport et étant donné les modalités de paiement des primes les assurables se tournent vers les besoins immédiats et les investissements à court terme.

Chapitre 1: Les solutions

En résumé nous retiendrons que l'assurance vie en Afrique se heurte à quatre principaux types de problèmes qui sont:

- les problèmes d'ordre économiques
- les problèmes d'ordre culturel et social
- les problèmes d'organisation du réseau commercial
- les problèmes d'adaptation des produits.

A chacun de ces problèmes correspondra une thérapeutique ou solution spécifique que nous développerons dans ce chapitre.

Chapitre II: les solutions

En résumé nous retiendrons que l'assurance vie en Afrique se heurte à quatre principaux types des problèmes qui sont:

- les problèmes d'ordre économiques
- les problèmes d'ordre culturel et social
- les problèmes d'organisation du réseau commercial
- les problèmes d'adaptation des produits.

A chacun de ces problèmes correspondra une thérapeutique ou solution spécifique que nous développerons dans ce chapitre.

A)-Les solutions aux problèmes économiques.

Nous l'avons vu précédemment que l'un des handicaps de l'assurance vie en Afrique est la faiblesse du revenu des populations dont la majorité vit dans une situation d'autosubsistance. Or le problème d'accroissement du revenu ne saurait-être traité de façon adéquate que conçu dans une politique économique globale qui prendra en compte toutes les données de l'économie nationale. Il s'agit donc d'un problème politique qui relève du pouvoir de l'Etat.

Cependant, l'assurance étant un des agrégats de l'économie nationale, il importe qu'elle contribue à sa façon à l'essor économique du pays. Pour cela elle doit être tournée vers le développement de l'économie nationale par des investissements capables de créer des emplois qui accroîtraient le pouvoir d'achat des habitants et permettraient aux gens d'avoir des possibilités d'acquisition de biens susceptibles de provoquer des besoins d'assurance car celui qui n'a rien/^{n'a rien} à défendre ou à protéger.

L'assurance vie doit par conséquent avoir une fonction profitable à l'économie. Elle doit créer une source de financement pour des activités nouvelles par l'acquisition des propriétés immobilières, les exploitations agricoles, de matières d'équipement. Bref elle doit servir à poser les bases des secteurs industriels créateurs d'emplois.

B)-Les solutions aux problèmes culturels et sociaux.

Les problèmes culturels et sociaux sont les plus difficiles à surmonter. Car la mentalité et les mœurs sont les fruits d'une culture sociale sagement enseignée et ancrée dans l'esprit des gens au fil des années. Et comme chacun de nous sait que la culture d'un peuple est ce qui évolue le moins vite, il est utile que les assureurs s'arment d'un grand courage pour engager une opération de "démentalisation" des populations. Cette "démentalisation" doit-être menée sous forme d'éducation tenace et persévérante de la société. Grâce aux transformations et aux difficultés de la vie moderne (secularisation, urbanisation, développement du capitalisme et ses conséquences...), cette action est facilitée car les problèmes de changement de mentalité sont perçus par une partie non négligeable de la population africaine. Les assureurs doivent exploiter cette situation pour mettre en place un système d'instruction approprié qui nécessite une infrastructure formée de 3 éléments:

1)-Un corps d'éducateurs ou conseillers formés de vendeurs compétents chargés de contacter les assurables.

2)-L'instauration d'une revue d'information destinée aux assurables et à tout ce qui ont intérêt à l'assurance vie (organisme de crédits et d'autres) car le fait de ne pas s'assurer peut provenir d'une mauvaise perception du risque ou de besoin d'assurance.

3)-L'utilisation des moyens de communications capables de toucher une grande masse de clients potentiels (radio, télévision, presse, séminaire conférence etc...).

C)-Solutions aux problèmes d'organisation du réseau commercial.

La faiblesse de l'assurance vie dans nos pays peut s'expliquer par le manque ou la désorganisation du réseau commercial. En effet, dans beaucoup de pays africains, en dehors d'ALICO, rares sont les compagnies qui ont un réseau de vendeurs professionnels. Cette absence de professionnels peut entraver le développement de l'assurance vie car les canaux de distribution traditionnels formés d'agents et des courtiers deviennent peu efficaces puisque ces intermédiaires sont parfois limités dans leurs actions par les contraintes ou charges administratives et ne peuvent consacrer tout leur temps à la recherche de la clientèle.

Il faut donc créer un réseau de vendeurs ambulants cette tâche d'autant plus facile que l'embauche des vendeurs ne coûte pratiquement rien dans la mesure où ceux-ci ne seront rémunérés que sur les affaires apportées. En plus des vendeurs ambulants les sociétés d'assurance doivent utiliser les entreprises commerciales industrielles et autres pour placer des contrats auprès de leurs clients.

Ainsi par exemple une compagnie d'assurance pourra être actionnaire d'une société immobilière et d'équipement qui accorderait des facilités aux assurés.

De même par le truchement de commission versées aux entreprises commerciales ou industrielles les compagnies d'assurance peuvent stimuler les entreprises à leur envoyer des clients.

Bref il doit exister une intégration parfaite ^{de ce} qu'on appelle le valet "offre" des services d'assurance vie. C'est à dire que les trois éléments à savoir les compagnies d'assurance, les polices et les circuits de commercialisation doivent être confondus et parfaitement intégrés.

Enfin les sociétés d'assurance pourraient utiliser le "mailing" qui consiste à adresser des correspondances aux entreprises ou particuliers assurables pour leur proposer les produits et leur expliquer le bien fondé de ces produits.

D)-Les solutions aux problèmes d'inadaptations.

Les solutions aux problèmes d'inadaptation, il est évident ne peuvent être qu'une adaptation des produits de l'assurance vie à la réalité africaine. Pour une meilleure promotion, l'assurance vie en Afrique doit s'adapter à 3 éléments:

- adaptation aux conditions de vie
- adaptation aux besoins sociaux
- adaptation à la situation du pays.

1)-adaptation aux conditions de vie

En Afrique nous ne le dirons jamais assez le revenu des populations est généralement faibles. Or l'assurance telle qu'elle se pratique revient chère à cause des conditions de gestions et des modalités d'accès qui accroissent le prix. Il faut donc rechercher des produits peu couteux et à la portée des bourses. A ce sujet il serait préférable que les sociétés d'assurance axent leur travail sur les contrats groupes car ce type présente beaucoup d'avantages qui sont:

-c'est un contrat accessible aux populations car les capitaux garantis sont relativement faible d'où comme conséquence les primes sont reduites.

-Les conditions d'accès sont faciles à cause de la simplification de formalités médicales qui représentent souvent un gros handicap du à la faiblesse de l'infrastructure, du personnel sanitaire et des frais médicaux élevés(en assurance groupe la sélection est moins rigoureuse sauf lorsque le groupe est petit. Certaines compagnies comme l'UAP en France ne font pas du tout de sélection jusqu'à l'âge de 50 ans).

-Enfin la gestion est facilité car l'assureur ne gère qu'un seul contrat. De plus le mode de paiement est allégé par le fait que l'assureur ne s'adresse qu'au responsable du groupe ou à l'entreprise qui se chargera de la collecte des primes. Cette simplicité de gestion produit un effet positif qui est la réduction de la prime.

Le moyen de développer l'assurance groupe est l'encouragement à la création des associations professionnelles et l'exploitation des associations villageoises, des clubs de tontines ou autres très fréquentes en Afrique. Les sociétés d'assurances peuvent également faire des regroupements des assurés afin d'atténuer la charge des primes et stimuler les assurables. Les compagnies d'assurance dans leur action doivent être épaulées par l'Etat qui, pour le bien être de la population, tentera de promouvoir les assurances groupes à vocation sociale soit en les rendant obligatoires comme dans certains pays européens, soit en incitant les entreprises par des subventions ou tout autres moyens.

2)-Adaptation aux besoins sociaux:

L'assurance doit non seulement chercher à répondre aux besoins financiers des assurés mais elle doit également être au service de l'économie/^{et} de la société. Ainsi par exemple le "contrat pierre" qui investit tout dans l'immobilier serait plus bénéfique pour nos pays. Car ce contrat présente 3 avantages pour l'Afrique:

- Il permet une grande rétention des primes dans le pays
- Il favorisera le développement des industries du bâtiment
- Il réduit le problème de logement souvent très aigu en Afrique.

Grâce au développement de la construction le chômage sera enrayeré de façon non négligeable car le bâtiment est l'un des secteurs qui procure le plus d'emplois.

Pour être plus au service des populations et avoir de nombreux adhérents l'assurance vie peut par exemple prévoir l'acquisition d'un logement au terme du contrat au lieu d'un capital qui risque d'être parfois insignifiant du fait de l'érosion monétaire. Car de nos jours avoir une maison à soi est l'un des besoins fondamentaux de tous les cadres africains susceptibles de s'assurer en vie.

3)-Adaptation à la situation du pays.

Nous l'avons vu l'assurance vie est plus chère en Afrique parce que la tarification est faite sur la base d'une table de mortalité française que les assureurs eux-mêmes reconnaissent inadaptée raison pour laquelle une majoration de 20% est appliquée.

Cette table de mortalité même pour la France peut présenter des lacunes. Car elle date des années 60 soit il y a aujourd'hui plus de 20 ans. Or chacun conviendra avec nous que durant cette période les progrès de la science et de la médecine peuvent avoir contribué à réduire la mortalité et par conséquent élever l'espérance de vie des populations.

Donc si, même pour la France cette table de mortalité est sujette à discussion en Afrique il ne peut en être autrement.

Il serait donc préférable que chaque pays africain puisse avoir sa table de mortalité. Car la mortalité est une donnée propre à chaque région à chaque pays et à chaque peuple. La preuve en est que toute l'Europe n'utilise pas la même table de mortalité.

L'obtention d'une table de mortalité est une œuvre relativement simple. Il suffit de s'adresser au bureau national du recensement qui se chargera de la confectionner à partir des données démographiques propres au pays telles que l'espérance de vie à la naissance, les taux ou quotient de mortalité infantile et autres éléments.

CONCLUSION

Pièce maitresse de l'industrie d'assurance dans les pays développés l'assurance vie reste en Afrique sous exploitée. Les facteurs explicatifs de cette sous exploitation sont d'origines diverses, d'ordre économique et politique en passant par le culturel et autres éléments.

Or, eu égard à l'évolution sociale, aux exigences économiques (besoins de financement et autres...) la voie susceptible de contribuer de façon non négligeable au développement de nos pays semble être l'assurance vie. Car cette dernière peut servir à la fois les intérêts de la société et de l'Etat:

-L'intérêt de la société parce que l'assurance vie procure aux assurés et à leur famille une certaine confiance ou quiétude quand à l'avenir. En effet, grâce au capital garanti, les inquiétudes et les préoccupations financières des populations sont apaisées. D'où comme conséquence il s'instaure au niveau du pays une sécurité sociale favorable à l'esprit d'entreprise nécessaire pour tout progrès.

-L'intérêt du pays parce que l'assurance vie, comme l'assurance en générale, mobilise une épargne nationale qu'elle transforme en ressources disponibles et utilisables par les pouvoirs publics et les collectivités pour les besoins de développement. Cette action de l'assurance vie est d'autant plus importante que, contrairement aux autres assurances qui sont des assurances de répartition dont les ressources ne sont disponibles que pour le court terme, l'assurance vie est une opération de capitalisation donc les ressources sont disponibles pour le moyen et le long terme. Cette situation est parfaitement adaptée à l'Afrique où la plupart des besoins de financement sont des investissements d'infrastructures et d'industries de base qui nécessitent d'énormes moyens et beaucoup de temps que l'environnement financier international accepte difficilement.

Cependant l'assurance vie en Afrique pour atteindre ces objectifs doit nécessairement procéder à un changement qui se caractérisera par deux éléments qui sont:

-d'une part une adaptation à l'Afrique: c'est à dire que l'assurance vie doit être:

- 1-accessibles aux populations.
- 2-conforme aux besoins
- 3-au service de l'économie.

-d'autre part elle doit être organisée tant au niveau des sociétés d'assurance qu'au niveau des pouvoirs publics et des entreprises commerciales et industrielles. Cette organisation doit se manifester par une intégration et une complémentarité parfaite entre les sociétés d'assurances et pouvoirs publics et les entreprises. C'est à dire qu'il doit exister l'esprit de groupe qui se résume par: "un pour tous, tous pour un"

BIBLIOGRAPHIE

"L'assurance: théorie pratique - comptabilité" collection ENAS
tome 1 édition sécuritas 1978

"L'assurance vie: ce qu'il faut retenir" Marc Bertrand l'Argus
collection des professeurs de l'ENAS édition sécuritas 1978.

"compte rendu des opérations d'assurance: effectuées en 1980"
Comité des sociétés d'assurance du Sénégal

"Le marketing en assurance" Jacques Charbonnier l'Argus édition
sécuritas 1976

REVUES: CNUCED

"La promotion de l'assurance vie dans les pays en voie de déve-
loppement" CNUCED TD/B/C.3/177 du 7 Septembre 1982.

SUIBSE DE REASSURANCES:

"Développement de l'assurance vie en Afrique" exposé de R.W
SIEGRIST. 9è conférence africaine d'assurance. ADDIS-ABEBA du
29 au 3 Juin 1982.

Sigma n°5 Mai 1981

Sigma n°7/8 Juillet 1981

MEMOIRES OU RAPPORTS:

"L'assurance vie au sein d'une société camerounaise la SØCAR"
ZINSOUNON Valentin stagiaire 3è promotion.

"Le département vie et prévoyance sociale des assurances mutuel-
les agricoles du Cameroun (AMACA)"

MOUSSA DJARLAWNA (4è promotion)

"Le développement de l'assurance sur la vie à la STAMVIE"

TIACOH KAYA Augustine (4è promotion)

"La société nationale d'assurance mutuelle vie et l'assurance
sur la vie au Sénégal"

Justin KOGUIA (4è promotion).