

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDÉ**

**Cycle Supérieur 6ème Promotion 1982 – 1984**

**IMPLANTATION DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE**

**Mémoire de Fin d'Études  
préparé en vue de l'obtention du  
DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES DE L'I.I.A.  
de Yaoundé**

**présenté par : Mme SISSOKO née Ramatou ISSOUFOU**

**Juin 1984  
B.P. 1575 – Yaoundé**

**Sous la direction de  
M. MENG Ferdinand.**

# S O M M A I R E

=====

## Pages

### Avant Propos

Introduction .....	1
PREMIERE PARTIE : NECESSITE D'IMPLANTATION de l'ASSURANCE- VIE EN AFRIQUE.	
Chapitre I. - Qu'est-ce que l'assurance-vie .....	3
A. Assurances en cas de décès .....	4
B. Assurances en cas de vie .....	4
C. Assurances mixtes.....	5
Suggestions .....	5
Chapitre II. Rôles de l'assurance-vie pour les so- ciétés africaines ....	
A. - Rôle social .....	6
B. - Rôle économique .....	9
DEUXIEME PARTIE : PROBLEMES GENERAUX RENCONTRES	
Chapitre I. Sur le plan technique .....	12
Chapitre II. Sur le plan socio-économique ...	17
CONCLUSION .....	23
Documents consultés .....	25

AVANT - PROPOS

\*\*\*\*\*

L'implantation de l'assurance-vie suscite beaucoup de difficultés dans nos sociétés africaines. Nous en soulèverons quelques unes, tout en essayant d'apporter notre modeste contribution à la recherche de solutions, bien que le cadre étroit de notre étude ne nous ait pas permis de les appréhender pleinement.

Notre travail a pu être bien mené grâce au concours de nos encadreurs, qui ont accepté d'aménager leurs programmes parfois chargés pour nous guider. Qu'ils trouvent ici toute notre gratitude.

Nous remercions particulièrement Monsieur MENG Ferdinand, Chef de Service Vie et Prévoyance Sociale à l'Assurance des Mutuelles Agricoles du Cameroun pour sa collaboration et son entière disponibilité.

## INTRODUCTION.

L'assurance-vie est l'un des secteurs d'assurances les moins développés dans les compagnies africaines.

Une étude menée par l'Institut International des Assurances (I.I.A.) de Janvier 1976 intitulé "ASSURANCE-VIE en AFRIQUE" fait ressortir à la page 4 un exemple sur les marchés de sept Etats de la C.I.C.A. (Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances) pour l'année 1973 : dans le marché de la Côte d'Ivoire qui émerge de ce groupe, l'assurance-vie est encore faible ; elle ne représente que 4 % du montant des primes encaissées dans l'ensemble des branches d'assurance. Cette étude montre également la faiblesse de l'assurance-vie sur les marchés par le ratio Primes Assurance-vie

Primes Assurances toutes branches.

Ce ratio n'est que de 2 % pour l'ensemble des sept Etats concernés.

Ces chiffres ne portent que sur une seule année, mais ils peuvent être significatifs.

X Il faut dire que l'assurance-vie est insuffisamment connue et mal comprise dans la société africaine, où les gens ne sont pas encore habitués à l'idée d'assurance en général, l'assurance étant, en Afrique, un phénomène relativement récent. Les gens ne s'assurent que lorsqu'une obligation le leur impose.

De ce fait, ne sont, la plupart du temps, candidats à l'assurance-vie que ceux dont les emprunts auprès des établissements bancaires et financiers sont subordonnés à la souscription d'un contrat d'assurance-vie.

Pourtant le développement économique que connaît l'Afrique devrait entraîner l'expansion de l'assurance-vie. Les pouvoirs publics devraient veiller à ce qu'elle soit accessible à la clientèle qui dispose de moyens nécessaires, et à réduire au minimum les risques d'insolvabilité des assureurs vie en exigeant des autorités

le contrôle une surveillance très stricte de la situation financière de ces assureurs, aussi bien avant qu'après l'accord de l'agrément.

Il conviendrait alors de donner à cette branche d'assurance la dimension des autres branches traditionnelles (auto, incendie, risques divers... etc.), en faisant ressortir le rôle qu'elle pourrait jouer dans nos jeunes économies, tout en essayant de résoudre progressivement les freins à son développement.

Notre tâche consistera, dans une première partie, à démontrer la nécessité de l'implantation de l'assurance-vie en Afrique, avant d'analyser, dans une deuxième partie, les problèmes généraux que rencontre son développement sur les plans technique et socio-économique.

///)REMIERE ///)ARTIE  
-----

NECESSITE D'IMPLANTATION DE L'ASSURANCE-VIE en  
AFRIQUE.

L'assurance-vie peut aider au développement économique de plusieurs manières. Avant de nous convaincre de l'intérêt moral et social et de l'utilité économique qu'elle offre, nous allons d'abord essayer de définir ses contours.

CHAPITRE I. - QU'EST-CE QUE L'ASSURANCE-VIE ?

L'assurance-vie regroupe des contrats liés à la durée de la vie humaine.

L'homme dans son existence est menacé par deux risques majeurs : celui du décès prématuré, et celui de la vieillesse prolongée.

On retrouvera par conséquent des contrats en cas de décès et des contrats en cas de vie ; chacun d'eux pouvant faire l'objet de plusieurs combinaisons en vue de l'obtention d'autres produits d'assurance-vie.

Et c'est ce que nous rencontrerons dans toutes les branches d'assurance-vie, à savoir :

- La "Grande Branche" qui s'adresse individuellement aux assurés,
  - La branche "Populaire" qui s'adresse à des assurés aux moyens modestes,
  - La branche "Groupe" qui, comme son nom l'indique, s'adresse à des collectivités, à des groupes d'individus ayant des caractéristiques communes : exemple : groupe Entreprise, Groupe Emprunteurs, Associations diverses ... etc...
- Nous allons reprendre point par point les garanties offertes par l'assurance-vie.

A. - ASSURANCES en cas de DECES

Dans ces combinaisons, l'assureur s'engage à verser le capital prévu au contrat au cas où l'assuré viendrait à décéder, avant le terme du contrat. Ce sont :

- Les assurances temporaires où le capital ne sera versé que si l'assuré décède avant l'échéance du contrat.
- La vie entière, contrat par lequel l'assureur versera le capital au décès de l'assuré, à quelque époque que ce décès survienne.
- L'assurance terme fixe : le capital stipulé au contrat ne sera versé qu'à l'échéance de ce contrat, que l'assuré soit vivant ou non.

B. - ASSURANCES EN CAS DE VIE.

Par ces contrats, l'assureur s'engage à verser une somme prévue, en cas de vie de l'assuré au terme du contrat; on trouve dans cette rubrique :

- Le capital différé par lequel l'assureur n'exécutera son engagement, que si l'assuré est en vie au terme fixé par le contrat.
- La vie entière à effet différé, qui est en réalité un capital différé, dont le capital à l'échéance du contrat devient la prime unique d'une vie entière ; le paiement du capital interviendra donc au décès de l'assuré, quelle qu'en soit l'époque, après la période de différé.
- Les rentes, qui sont des versements périodiques d'une somme d'argent. Elles peuvent être viagères, c'est-à-dire liées à la durée de la vie humaine, ou temporaires.

C. - ASSURANCE MIXTE

L'assureur s'engage à payer le capital prévu en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, et au plus tard en cas de vie au terme de ce contrat. Il s'agit ici d'une combinaison de la formule décès et de la formule VIE.

En ce qui concerne l'Afrique, à première analyse, l'assurance-vie "populaire" semble la mieux adaptée, compte tenu de la faiblesse des capitaux et des primes ; primes quérables et payables hebdomadairement ou mensuellement.

Cette assurance populaire présente cependant l'inconvénient de limiter le montant des garanties souscrites. Les frais engendrés pour l'acquisition et la gestion de ces contrats sont élevés par rapport aux sommes garanties.

Pour notre part, l'assurance-vie groupe serait plutôt recommandée pour nos pays, pour faire connaître l'assurance-vie à nos populations, et leur faire prendre conscience du rôle qu'elle peut jouer en leur faveur ; notre position se fonde sur le fait que le groupe étant prépondérant en Afrique, il serait plus facile de placer des contrats s'adressant à un groupe réunissant les mêmes caractéristiques que de s'intéresser à chaque individu, ainsi que le voudrait la "Grande Branche".

Ensuite, lorsque l'assurance-vie aura été bien intégrée dans le marché des assurances, on pourrait alors y introduire les produits de la "Grande Branche" qui sont plus difficiles à placer. Car, s'il est vrai que l'assurance groupe présente des avantages tant pour l'assureur (gestion facile et peu coûteuse), que pour l'assuré (coût réduit, primes généralement perçues sur les états de paie, ou payées par l'organisme contractant, conditions d'admission simples pour les membres du groupe), ses inconvénients à notre avis, peuvent être palliés par l'existence de la "Grande Branche". En effet, l'assurance groupe a pour principal inconvénient de ne pas permettre à l'assureur la constitution de fortes réserves. *math*

Or, ce sont ces réserves qui doivent être représentées par des actifs rapportant des excédents financiers aux assureurs. On ne disposera pas, par conséquent, d'importants excédents financiers à investir.

L'assurance-vie "Grande Branche" offre cet avantage : l'existence de contrats à long terme nécessite la constitution d'épargne, de réserves mathématiques importantes pour pouvoir honorer les engagements en cas de vie des assurés, et compenser le nivellement des primes des contrats à risque croissant par une prime constante. Il y aura ici une plus grande masse de fonds à investir.

Le niveau des primes de la "Grande Branche" est malheureusement élevé, et les frais d'acquisition sont élevés, parce qu'il faut disposer d'un réseau commercial important et bien rémunéré.

La "Grande Branche" et le "Groupe" se complétant, il faudrait mettre l'accent sur les deux ; la priorité sera donnée au second pour préparer l'installation de la première.

Il n'en reste pas moins que l'assurance-vie, quelle que soit la forme qu'elle revêtira, doit tenir une place non négligeable dans le marché africain pour les rôles qu'elle peut y jouer.

## CHAPITRE II. - ROLES DE L'ASSURANCE-VIE POUR LES SOCIETES AFRICAINES.

L'assurance-vie peut être pour nos pays un véritable instrument de stabilité sociale et de sécurité économique.

### A. - ROLE SOCIAL.

En Afrique, la famille élargie (de plusieurs générations coexistant) occupe une grande place dans la société, au sein de laquelle il existe une forte solidarité des membres.

.../...

C'est l'industrialisation, et avec elle le développement des villes, qui est venue rompre cet équilibre dans lequel baignaient les hommes : l'exode rural a poussé massivement les populations vers les villes, milieu qu'elles ne connaissent pas, et qui a d'autres lois, d'autres principes, partant une toute autre mentalité. Le sentiment de sécurité réellement éprouvé dans la cellule familiale et dans les villages est très vite perdu : ne vous donne à manger et à boire que qui vous connaît, ne vous loge-t-on que moyennant loyer, ne vous aident en cas de malheur que les vôtres, bref, tout se règle en terme d'argent. L'argent vient ainsi porter le coup de grâce à la fragmentation de la famille africaine ; ceux qui vivent dans les villes se trouvent confrontés à des difficultés financières les obligeant à se désolidariser du reste de la famille du village. Du coup, naissent les préoccupations et inquiétudes en cas de décès prématuré du chef de famille, ou en cas de vie prolongée, chacun ne se souciant plus que de son propre sort et de celui de sa famille, au sens restreint du mot.

- Ainsi, s'il arrivait au titulaire du revenu familial de disparaître prématurément, sa veuve, qui est généralement sans ressources financières propres, aura beaucoup de mal à élever les enfants, et à faire face aux frais nécessités par leur instruction. Ils seront, dans la majorité des cas, contraints de quitter les bancs de l'école pour contribuer au revenu familial. Quelquefois, ils se lancent dans le banditisme, et viennent grossir le nombre de délinquants juvéniles, fléau contre lequel luttent nos sociétés.

- Dans certaines régions d'Afrique, après le décès de l'époux, la famille du défunt vient dépouiller la veuve de tous les biens, et la prie de rejoindre les siens, ou de prendre en secondes nocces un parent du disparu, qui s'en occupera.

- Les biens du ménage risquent d'être vendus à perte pour faire face :

1/ - aux frais nécessités par la dernière maladie (médecins, pharmacie, frais de sépulture, vêtements de deuil),

2/ - aux factures en cours (loyer, différentes factures impayées, impôt de l'année),

3/ - aux droits de succession,

4/ - aux créanciers divers

Lorsque le chef de famille ne décède pas, il peut avoir une durée de vie trop longue, il sera alors âgé, mis en retraite, et peut-être infirme. Il faudra néanmoins vivre. Sans doute, les régimes de retraite lui fourniront des ressources de base, mais son revenu sera tellement diminué qu'il faudra changer de train de vie, ou avoir un sérieux appoint ; surtout s'il a plusieurs épouses et beaucoup d'enfants comme c'est souvent le cas en Afrique.

L'assurance-vie, grâce à ses différentes formules permettra d'écarter toutes ces tracasseries, de donner à l'assuré la tranquillité d'esprit dont il a besoin pour travailler, éduquer ses enfants, sérénité qu'il aura même en mourant :

a) Les assurances en cas de décès lui permettront de prémunir sa femme contre les déchirements familiaux en lui garantissant une rente viagère mensuelle ou trimestrielle.

- Pour les droits de succession, les différents frais pourront être réglés sans amputer le patrimoine, grâce au capital qui sera versé;

- Les enfants pourront poursuivre normalement leurs études, et un capital pourra même leur être versé à leur majorité ;

- Les créanciers pourront être désintéressés par une assurance-vie en cas de décès ; dans le cas d'une hypothèque, cette assurance permettra de régler soit par anticipation, soit à leurs échéances, les annuités restant à payer.

b) Les assurances en cas de vie lui permettront de se constituer une épargne pour ses vieux jours, épargne qui complètera sa retraite de travailleur ; et lorsqu'il s'agit d'un non travailleur (exemple : agriculteur, paysan), cette rente sera la seule source de revenus pendant sa vieillesse.

c) Il faut aussi noter que le sentiment de sécurité vécue intensément au village, mais perdu avec l'arrivée et l'installation en ville, peut être compensé dans une certaine mesure, par l'assurance-vie ("Groupe") souscrite au profit des employés par les entreprises. Le manager moderne raisonne toujours en termes de rendement, rentabilité, profit. Et pour y arriver, il a besoin de mettre en confiance les hommes qu'il utilise, en leur créant des conditions de travail psychologiques et matérielles viables, attrayantes, bref en leur redonnant la SECURITE, gage d'un bon rendement du personnel et stimulant au travail.

Non seulement le capital de l'assurance-vie peut être versé aux ayants-droit en dehors de la retraite de l'employé, mais ce dernier peut être informé précocement de maladies dont il ne se doutait pas et se faire soigner, grâce aux examens médicaux parfois exigés par les assureurs lors de la souscription des contrats-vie.

Le capital versé en cas de décès de l'assuré ne fait pas partie de sa succession (article L 132-13 du Code des Assurances). Par conséquent, les ayants-droit n'auront rien à payer au fisc au titre des droits de succession, et les créanciers de l'assuré ne pourront non plus rien réclamer ; puisque ce capital constitue un bien propre pour ceux que l'assuré a voulu mettre à l'abri des difficultés pécuniaires en les désignant clairement comme bénéficiaires du contrat.

Si nous considérons que le rôle social de l'assurance-vie est indéniable, il n'en demeure pas moins que ses avantages ne se limitent pas qu'au social. Elle peut également jouer un rôle économique.

#### B. - ROLE ECONOMIQUE.

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

4. D - Du point de vue de la compagnie même; elle est obligée de mettre en réserve une partie des primes versées par les assurés pour pouvoir honorer ses engagements au moment opportun. Cette accumulation de primes appelées réserves (ou provisions) mathématiques ne sauraient être conservées liquides dans les caisses de la société. La réglementation oblige les assureurs-vie à représenter ces réserves par des actifs : acquisition de biens immobiliers (immeubles, terrains non bâtis), obligations et actions dans les entreprises, prêts hypothécaires au secteur privé, prêts sur les polices d'assurance-vie, effets publics, ...etc.

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

↕ ↕ - Cela permettra le recrutement de personnel, et aider ainsi, en partie, à l'absorption du chômage. L'exploitation de l'assurance-vie amènera les compagnies à recruter elles aussi du personnel, des médecins-conseils ; des actuaires, ... etc... Or d'un point de vue économique, tout être capable de travailler représente un capital ; en utilisant cet être, on fructifie le capital.

↕ ↕ x Les affaires marcheront avec plus d'entrain, puisque les institutions bancaires et financières accorderont les prêts avec beaucoup plus de confiance (exemple : prêts à la construction), car elles savent qu'en cas de décès de leurs débiteurs, les compagnies d'assurance-vie seront là pour leur rembourser le capital emprunté, ou le solde restant dû au jour du décès. L'image de marque de ces institutions s'en porterait mieux, parce qu'elles n'auront plus à poursuivre les héritiers, ou à saisir les biens hérités pour compenser le solde restant à payer d'un prêt.

Nous ne reviendrons pas sur le rôle social que l'assurance-vie joue. Notons seulement que ce rôle permet de préserver la capacité productive de la population active en permettant par exemple aux veuves de maintenir l'équilibre financier de leur foyer, aux orphelins d'achever leurs études, et de devenir à leur tour des agents économiques.

Les pouvoirs publics trouvent aussi leur compte car les compagnies d'assurance-vie paieront des taxes, des impôts sur leurs bénéficiaires, et des droits d'agrément. Les employés des activités nouvelles créées augmenteront les impôts de l'Etat (impôts prélevés sur leurs revenus au profit de l'Etat).

Il reste néanmoins beaucoup de problèmes à résoudre avant de voir nos jeunes Etats jouir de tous ces avantages offerts par cette forme d'assurance.

/)EUXIEME /)ARTIE  
-----

/ PROBLEMES GENERAUX RENCONTRES/

Notre étude nous a permis de découvrir que les problèmes rencontrés par l'implantation de l'assurance-vie en Afrique sont de deux ordres, les uns s'imbriquant dans les autres ; ils sont à la fois d'ordre technique et socio-économique.

CHAPITRE I. - SUR LE PLAN TECHNIQUE

L'assurance ne pourrait exister sans l'expérience enregistrée, organisée et révélée au moyen de la statistique. L'assurance-vie, en particulier, en est tributaire. Il ne peut exister de tables de mortalité, ni de primes adéquates (tarifs) sans statistique, car elle nous renseigne sur les probabilités de décès ; autrement dit, elle nous donne le nombre de décès qui surviendraient probablement parmi un groupe de personnes du même âge pendant un an. On poursuit cette expérience année d'âge par année d'âge, jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de vivants.

Les statistiques dressées par les hôpitaux (si elles existent dans le pays), et les statistiques démographiques ne peuvent être d'une très grande utilité pour les assureurs :

- Les premières ne portent généralement que sur un petit nombre de cas, par exemple les maladies aiguës ; elles sont par conséquent trop restreintes.

- Les secondes sont trop générales, parce que portant sur l'ensemble de la population d'un territoire ou d'une ville, alors que l'assureur ne considère que des groupes sélectionnés.

.../...

Pour être utiles aux compagnies d'assurances, les statistiques doivent être faites par des assureurs sur les assurés ; elles doivent porter sur un très grand nombre d'observations, ce qui suppose un portefeuille considérable et une assez grande expérience (c'est-à-dire que les risques doivent être observés pendant de nombreuses années).

Comme nous le constatons, les statistiques représentent un gros effort de travail, et aussi un gros effort financier ; des travaux dispersés limiteraient chaque étude à un nombre restreint d'observations.

Compte tenu de la dimension de nos compagnies d'assurances, on ne pourrait avoir un portefeuille suffisamment étoffé sur lequel porterait une étude statistique au niveau national. Les moyens financiers et humains que cela nécessite ne sont pas à la portée d'un pays isolé, qui est encore en prise avec des problèmes prioritaires tels que nutrition, santé, éducation ...etc.

Les pays africains devraient dans ce cas, dans la mesure du possible, essayer de dresser des statistiques africaines, d'unifier leurs principes de sélection, et de choisir une table de mortalité commune. Les assureurs africains y parviendront assez aisément s'ils se regroupent pour rassembler le matériel nécessaire, pour unifier leurs méthodes, et pour répartir les frais.

Les méthodes de travail, dans la majorité des pays africains, ont été héritées des anciennes métropoles française et anglaise. Leur unification ne devrait pas, en principe, présenter une très grosse difficulté puisqu'elles ne sont pas trop diverses.

A propos de la table de mortalité commune, sa mise en chantier est très controversée. Certains se posent la question de savoir si elle sera " plus adaptée que les nombreuses tables étrangères héritées de la colonisation" (Etude menée par I.I.A.

Janvier 1976 numéro 2, Assurance-vie en Afrique, page 10), et proposent une table de mortalité "pour chaque région rassemblant les pays des mêmes zones climatiques, raciales, et ayant des <sup>niveaux</sup> développements économiques et sociaux similaires".

L'idée n'est pas mauvaise ; néanmoins si les pays africains arrivent à disposer de statistiques africaines, tout le reste serait possible ; chaque grosse compagnie pourrait même, à la limite, réajuster et tirer ses propres barèmes à partir de ces travaux d'ensemble, sans que cela crée des divergences notables par rapport au groupe.

N'existe-t-il pas des statistiques américaines dès les premières années du XX<sup>e</sup> siècle, alors que c'est bien là qu'on trouve des diversités de toute nature ?

- La "Specialized Investigation" publiée en 1903 a porté sur le matériel de 34 compagnies divisées en 98 groupes (tares diverses, habitat, profession, habitudes, constitution, hérédité, importance du capital, combinaisons d'assurances... etc...). Cette étude a été faite collectivement par les assureurs américains.

- La "Medico Actuarial Mortality Investigation" publiée de 1912 à 1914, a travaillé sur 2.814.716 polices émises de 1895 à 1908 par 43 compagnies des Etats-Unis et du Canada, et réparties en 296 groupes.

- En 1939, la "Blood Pressure Study" a réuni les expériences faites par 15 compagnies sur 1.309.000 polices émises de 1925 à 1937, avec 49.096 sinistres. Cette étude a permis de démontrer, (en rajustant des études précédentes que nous n'avons pas mentionnées) que l'influence de l'hypertension sur la mortalité est encore plus marquée qu'on ne le pensait. De nombreuses autres statistiques ont été établies par des compagnies des Etats-Unis et du Canada.

De plus, les assureurs d'Amérique ont utilisé, pendant fort longtemps, des techniques et principalement des tables de mortalité importées directement d'Europe. Ils ont pourtant su résoudre ces problèmes.

Pourquoi les compagnies africaines ne suivraient-elles pas cet exemple ?

Il est grand temps que nous dépassions l'arbitraire imposé aux assurés par l'utilisation des tables de mortalité étrangères majorées de 15 % à 20 % pour "tenir compte des conditions locales" ; parce que les assurés et assureurs ne sont plus des expatriés, mais des africains, ayant une mortalité différente de celle des diverses métropoles.

Aussi, les assureurs africains devront désormais surveiller le taux effectif de mortalité de la population assurée, et essayer d'établir une ou des tables de mortalité, (pourvu qu'elles soient plus conformes à la réalité), et que par conséquent le niveau des primes puisse être révisé ; car depuis les indépendances, les progrès de la médecine et de l'hygiène ont profité à nos populations également.

Pour y arriver, il est indispensable de disposer d'un personnel compétent et qualifié, à tous les niveaux (cadres, agents, vendeurs, médecins, actuaires...) ; c'est à cette seule condition que certains problèmes tels que la tarification des risques aggravés, le calcul des réserves mathématiques, la réassurance, pourront être traités sur place par les africains eux-mêmes. Par exemple, il faut un médecin d'assurance pour déterminer si un risque doit être ou non assuré au tarif normal, parce que les problèmes de la médecine d'assurance sont des problèmes d'assurance avant tout. Un simple médecin, face à un candidat présentant un léger souffle d'insuffisance mitrale, mais vigoureux et en excellente santé, dira qu'il s'agit d'un très bon risque, pouvant être assuré au tarif normal.

Le médecin d'assurance-vie y verra un risque aggravé : le souffle cardiaque constaté n'est en effet pas très grave, mais, il existe pour l'ensemble des assurés atteints d'insuffisance mitrale une surmortalité dont l'assureur est obligé de tenir compte dans le calcul de la prime.

De même, il existe en Afrique certaines maladies très courantes et bien soignées, mais qui sont mortelles chez les populations européennes.

Tel est le cas du paludisme. On ne pourrait lui appliquer la même surprime en Afrique et en Europe. Pour certaines maladies typiques à l'Afrique, il faut tenir compte des conditions locales.

Au plan de la réassurance : au stade où en est le secteur des assurances en Afrique, se réassurer est une nécessité, en assurance-vie plus que dans toute autre branche, car les compagnies d'assurance-vie ont un volume d'affaires insuffisant, et quelques gros risques peuvent déséquilibrer leur portefeuille. Généralement, elles sont fortement réassurées, ce qui coûte cher et provoque des sorties de devises importantes. Il faut que les compagnies africaines puissent se procurer les couvertures appropriées au meilleur coût et évaluer leurs besoins en réassurance avec exactitude. Ceci suppose des connaissances techniques ; par conséquent, dans ce domaine aussi, le problème de personnel compétent et qualifié se pose.

Nous voyons que la formation du personnel est de rigueur pour résoudre la plupart des problèmes rencontrés par l'assurance-vie en Afrique.

A la question de savoir si les compagnies d'assurance-vie doivent être nécessairement autonomes en Afrique, nous répondrons : pas dans l'immédiat. Traditionnellement, pour la constitution d'une compagnie d'assurance-vie, il est exigé un capital minimum pour

préserver la solvabilité et la solidité de l'entreprise d'assurance. Ce capital peut être élevé pour les jeunes compagnies africaines, et être un obstacle à l'assurance-vie.

Nous préconiserons, dans une première phase, l'exploitation de l'assurance-vie comme une branche d'assurance (au même titre que l'automobile, l'incendie, les risques divers...), mais avec une gestion séparée ; ainsi, l'assurance-vie pourra se faire une masse de clients à partir de ceux des autres branches, au lieu d'attendre une clientèle propre. Et, lorsque les affaires auront atteint un niveau élevé et que l'exigence du capital minimum peut être remplie, la création d'une compagnie d'assurance-vie autonome pourra être envisagée.

Nous croyons avoir démontré en quoi les problèmes techniques constituent un obstacle à l'implantation de l'assurance-vie en Afrique. Il ne s'agit pas que de ceux-là. En effet, des problèmes socio-économiques expliquent parfois certaines difficultés techniques.

## CHAPITRE II. - SUR LE PLAN ECONOMIQUE.

L'état de sous-développement dans lequel se trouve l'Afrique freine le développement de l'assurance-vie :

- L'analphabétisme est largement répandu, et il est la source de la plupart des malentendus entre assureurs et assurés ; ces derniers ne peuvent pas prendre connaissance du contenu de leurs contrats d'assurance, et ne connaissent, par conséquent, ni la limite de leurs droits, ni l'étendue de leurs obligations.

Une des conséquences fâcheuses (pour l'assurance-vie) de cet analphabétisme est l'impossibilité de déterminer les dates de naissance des assurés : les campagnes ne sont pas dotées d'infrastructures sanitaires permettant l'enregistrement des naissances ; aussi pour indiquer l'âge, il est toujours fait référence à un évènement de l'époque, au nombre de pluies, ... bref, à toute une série d'indices n'apportant aucune précision exacte.

Ce qui fait qu'il n'est pas rare de rencontrer des gens "nés vers ...", alors qu'en assurance-vie l'âge est déterminé par rapport au dernier anniversaire : par excès, lorsqu'il s'est écoulé plus de six mois depuis le dernier anniversaire de l'assuré, et par défaut dans le cas contraire. Ainsi, l'âge retenu pour un assuré âgé de 40 ans et moins de six mois sera 40 ans, et un autre âgé de 40 ans et plus de six mois aura 41 ans. Pour remédier à cette lacune, certaines compagnies (SNAR-LEYMA au Niger par exemple) vieillissent l'assuré (à tort ou à raison ?) d'une année chaque fois qu'il y a une incertitude portant sur l'âge.

Un effort est de plus en plus fait pour alphabétiser l'ensemble de la population. Il demeure cependant que la majorité de ceux qui ont pu bénéficier de l'instruction ne poussent pas assez loin leurs études, et se voient obligés de travailler pour nourrir le reste de la famille. Ce qui ne leur permet pas d'avoir un certain niveau pour aider à résoudre certains problèmes de technicité se posant aux Etats africains. Ce sont quelquefois ces mêmes Etats qui, par nécessité (manque de cadres) interrompent les études de leurs ressortissants pour les verser immédiatement dans les diverses professions, de telle sorte que même pour ceux qui ont eu le privilège d'être instruits, la compréhension de ces produits présentés dans un langage technique reste difficile. A ce titre, il est nécessaire que soit créé un organisme national ou régional qui aura les moyens financiers pour informer les clients potentiels à l'assurance-vie par des campagnes de vulgarisation au moyen des masses média existants (radio, télévision, journaux, affiches, cinéma...). Cette sensibilisation facilitera la vente.

- Sur le plan de la santé, l'insuffisance de médecins pour l'ensemble de la population rend impossible la spécialisation de médecins en assurance-vie, véritables collaborateurs des assureurs.

Nos Etats doivent essayer de redoubler leurs efforts dans ces deux sens : instruction et santé pour tous.

- A l'analphabétisme s'ajoute une certaine mentalité qui veut que le décès d'un homme ne soit pas une cause d'enrichissement pour un autre ; surtout dans certaines régions fortement islamisées où une mauvaise interprétation du Coran conduit à faire croire que l'assurance-vie est interdite ; il n'y a pourtant aucune contradiction entre le Coran et la pratique de l'assurance-vie.

D'après ce qui précède, nous constatons que le développement de l'assurance-vie est, en partie, lié à une infrastructure suffisante ; c'est-à-dire que le pays doit avoir des systèmes de communications, de transport, de santé, d'organisation juridique et d'enseignement adaptés, pour que les transactions essentielles puissent avoir lieu sans trop de difficultés. Un mauvais réseau routier, par exemple, retardera l'envoi du courrier ; des liaisons téléphoniques défectueuses ou inexistantes ne permettront pas de joindre rapidement un assuré, un assureur, ou un réassureur.

Cela suppose des moyens financiers importants, dont ne disposent pas la plupart de nos pays.

Les particuliers également en sont victimes, car même ceux qui veulent contracter une assurance-vie, ne peuvent pas payer la prime. Il faut non seulement qu'ils aient un emploi régulier, mais surtout un revenu suffisant duquel se dégage un excédent susceptible d'être affecté à l'assurance-vie. Or, les revenus de ceux qui ont pu se procurer un emploi, face au coût de la vie, couvrent à peine les besoins primaires de leur famille : nourriture, logement, santé, éducation des enfants, habillement... etc.

Pour illustrer la faiblesse des revenus, nous reproduisons ci-contre un tableau représentant le Produit National Brut (P N B) par habitant et les salaires minima dans certains pays ;

PNB PAR HABITANT	
Tchad	120
Ethiopie	140
Mali	190
Burundi	200
Rwanda	200
Haute-Volta	210
Zaire	220
Malawi	230
Mozambique	230
Sierra Leone	280
Tanzanie	280
Guinée	290
Republique Centrafricaine	300
Ouganda	300
Bénin	310
Niger	330
Madagascar	350
Soudan	410
Togo	410
Ghana	420
Kenya	420
Lesotho	420
Mauritanie	440
Senegal	450
Angola	470
Liberia	530
Zambie	560
Egypte	580
Zimbabwe	630
Cameroun	670
Congo	900
Maroc	900
Nigeria	1010
Côte d'Ivoire	1150
Tunisie	1310
Algérie	1870

France 11730  
 Source: Banque mondiale  
 En dollars 1980  
 par an et par habitant

### SALAIRES MINIMAS

au premier semestre 1983

PAYS	SMIG HORAIRE (b)	SMIG mensuel (c)	SMAG
ALGERIE **		1000 DA	40 DA/jour
BENIN*	51,75 FCFA	8970 FCFA	37,50 FCFA/h
COTE D'IVOIRE*	191,40 FCFA	33175 FCFA	34,375 FCFA/h (a)
GABON**		50000 FCFA	-
HAUTE VOLTA*	114,00 FCFA	19.760 FCFA	-
MAROC**	2,72 DH	471,50 DH	16 DH/jour
MALI**	97,19 FM	16.846 FM	-
NIGER*	109,02 FCFA	18.896 FCFA	-
SENEGAL*	152,04 FCFA	26.353 FCFA	-
TOGO*	72,00 FCFA	12.480 FCFA	56,73 FCFA/h
TUNISIE**	0,486 DT	95 DT	-

- a) Plantation de café, cacao, coton, riz (12 Avril 1978)  
 b) Taux horaire pour les professions industrielles soumises au régime de 40h de travail hebdomadaire - sauf pour la Tunisie Zone unique  
 c) Les salaires mensuels correspondent à un travail de 40h par semaine, sauf pour la Tunisie (48h-)  
 \* Source: BCEAO  
 \*\* Source: organismes officiels des pays concernés

### CAMEROUN

Salaires minima catégoriels des secteurs privés au 1-12-1982 (en FCFA)

	ZONE I		ZONE II		ZONE III	
	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel
Cat 4	93,44	18690	79,90	15980	78,58	14.715
Ech. a	...	...	...	...	...	...
Cat 6	...	59.240	...	50670	...	46.805
Cat 9	...	182.585	...	156.165	...	144.375
Ech. f	...	...	...	...	...	...

	Secondaire et tertiaire					
	ZONE I *		ZONE II		ZONE III	
	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel
Cat 1	127,52	22105	142,02	18030	94,95	16455
Ech. a	...	...	...	...	...	...
Cat 6	...	72.325	...	58.965	...	52.720
Ech. a	...	...	...	...	...	...
Cat 9	...	214.795	...	217.120	...	159.260
Ech. f	...	...	...	...	...	...

Catégoriels Travailleurs auxquels sont confiés des travaux élémentaires n'exigeant pas d'adaptation. Manœuvre.  
 Catégorie 6: Contremaître  
 Travailleurs exécutant des travaux difficiles nécessitant habileté et formation approfondie. Peuvent surveiller les travaux des travailleurs moins confirmés.  
 Catégorie 9: Agent de maîtrise. Possédant un brevet de technicien supérieur ou une formation ou expérience équivalentes. Peut exercer des fonctions de commandement. Ces échelons sont conditionnés par l'ancienneté.  
 Source: Journal officiel de la République Unie du Cameroun 15 Décembre 1982

(tirés de Jeune Afrique PLUS Numéro 2, Septembre-Octobre 1983 "Le salaire des africains" sous la direction de Dominique Hœltgen page 14 P N B, et page 65 salaires minimas). Par rapport à la France, où l'assurance-vie n'est pas non plus très développée, même pour le pays africain qui a le plus fort produit national brut par habitant (Algérie 1870 \$ US), le salaire minima est insignifiant.

Les agriculteurs, planteurs, salariés agricoles, permanents ou temporaires, ... les paysans en un mot, représentent environ 78 % de la population africaine ; or ce sont les plus déshérités. Une étude de la F.A.O sur les perspectives de développement agricole du Sahel de 1975 à 1990 estime que le revenu monétaire rural par tête en Haute-Volta entre 1960 et 1970 était évalué à 27 et 28 dollars. Au Niger, en 1972, un domestique avec ses 7.393 F/CFA de revenu moyen mensuel gagne mieux sa vie qu'un employé agricole (6137 F/CFA). Et ces revenus agricoles n'ont quasiment pas évolué depuis ces dates, compte tenu de la sécheresse qui sévit dans ces régions ; ils sont très largement inférieurs aux salaires minimas.

Comment pouvoir survivre avec si peu d'argent, face à une inflation galopante, et à plus forte raison penser à l'assurance-vie ?

Il faut néanmoins, pour conquérir ceux qui peuvent prendre une assurance-vie, habituer les populations à cette idée, et bien chercher à l'implanter sur le marché des assurances en adaptant les types de couvertures aux besoins et aux circonstances.

C'est ainsi qu'au Zaïre, l'assurance funéraires et l'assurance Dotale ont été expérimentées par la société Nationale d'assurances (SONAS) à Kinshasa (I.I.A. Janvier 1976, numéro 2, "Assurance-vie en Afrique", page 18, extraits du rapport de Monsieur HOUÉCHENOU KOMME).

L'AMACAM (Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun) pour sa part, a mis sur pied des contrats répondant aux besoins des paysans, et à leur portée : il s'agit d'une assurance Individuelle Accidents groupe des planteurs prévoyant une garantie "participation aux frais funéraires" jusqu'à concurrence d'une somme de 50.000 F/CFA. L'AMACAM garantit également à ces paysans agriculteurs un capital en cas de décès accidentel de 500.000 F CFA, une incapacité permanente et partielle plafonnée à 500.000 F CFA, des frais médicaux et pharmaceutiques y compris ceux engagés auprès des guérisseurs agréés par ordre des médecins indigènes à concurrence de 15.000 F à 30.000 F/CFA. La cotisation totale pour ces garanties ne dépasse pas 3.000 F/CFA.

La particularité et l'adaptation résident à deux niveaux :

- Pour les capitaux décès, les paysans conçoivent mal être assurés de la même manière que les femmes. Aussi ont-ils demandé des capitaux supérieurs pour les hommes, et inférieurs pour leurs épouses. Aménagement qui a été accepté par l'AMACAM, d'où une double désignation de ce contrat en formule I (hommes) et Formule II (épouses ou femmes tout simplement).

- Jusqu'alors, aucun assureur n'a voulu prendre le risque de rembourser les frais de guérisseurs, qui ne sont soumis à aucune réglementation. L'AMACAM a su, avec certains arrangements (entente des guérisseurs villageois avec ceux reconnus par l'ordre des médecins, limitation du plafond de ces frais), adapter les frais médicaux traditionnellement pratiqués à l'exigence de la situation en Afrique, surtout dans les villages où on ne fait appel aux médecins qu'en dernier recours pour des maladies très graves. Et ce n'est pas encourager les paysans à ne pas aller à l'hôpital, puisque certaines maladies de nos régions sont mieux traitées au village qu'à l'hôpital, telle la jaunisse. Ceci est d'autant plus vrai que l'hôpital, même cherche de plus en plus à collaborer avec ces guérisseurs, notamment pour le cas des fractures.

Tous les pays africains devraient suivre ces exemples d'adaptation des produits d'assurance-vie aux réalités locales.

C O N C L U S I O N  
????????????????????

L'assurance-vie classique est inadaptée en Afrique, ce qui entraîne les difficultés rencontrées pour son expansion.

Les assureurs africains ont pour tâche essentielle la recherche des besoins de leur clientèle, afin d'élaborer des produits adaptés à leurs marchés ; les clients ne peuvent aimer ou apprécier que les produits qui les concernent, qui essaient de résoudre leurs problèmes. C'est à ce prix que le secteur de l'assurance-vie deviendra plus dynamique, car, contrairement à la branche I A R D où les produits sont semblables d'une compagnie à une autre, la compétitivité se situant surtout au niveau des prix et du service après-vente, en assurance-vie les produits doivent être sans cesse revus, réadaptés, reformulés pour répondre aux besoins des clients, besoins toujours modifiés par les changements de l'environnement.

Les pouvoirs publics devraient aussi avoir une attitude plus bienveillante à l'égard de cette branche, par exemple en rendant le régime fiscal plus favorable pour les contractants : ainsi, une économie fiscale réalisée grâce à la déductibilité de la prime d'un contrat d'assurance-vie sera un facteur pouvant inciter les gens à s'y intéresser. Les majorations des primes d'assurance-vie dues aux taxes qu'elles supportent pourraient être réduites, ou supprimées (comme en Allemagne Fédérale, en Grande Bretagne, ou en Suisse).

Toujours pour faciliter la pénétration de l'assurance-vie dans tous les milieux ruraux et urbains, et compte tenu des problèmes auxquels se heurtent l'examen médical, des frais élevés pour les assureurs et de la perte de temps pour les assurés, ne serait-il pas préférable de le remplacer par un simple questionnaire de santé du proposant ?

.../...

L'expérience doit être faite pour voir si la mortalité engendrée par un tel système peut être compensée par les économies qui seront faites sur les frais des examens médicaux.

/)OCUMENTS (CONSULTES  
oooooooooooooooooooooooooooo

- Institut International des Assurances, Janvier 1976 numéro 2  
"Assurance Vie en Afrique" 26 pages.
  
- Annuaire Pratique Vie 1982-1983  
Grande branche et groupe 415 pages  
A F l'Assurance Française 13, rue de Londres 75 009 PARIS
  
- Connaître, Vendre l'Assurance-vie  
G. Ursyn L'Argus 367 pages.
  
- Jeune Afrique PLUS, numéro 2, Septembre-Octobre 1983  
"Le salaire des africains" sous la direction de Dominique Hoeltgen
  
- Les risques aggravés en assurance sur la vie.  
Principes de sélection et de Tarification  
Etienne de Dardel - L'Argus 137 pages.
  
- Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement  
Conseil du commerce et du développement  
Commission des invisibles et du financement lié au commerce  
Deuxième session, première partie  
Genève, 13 Décembre 1982  
(Point 9 de l'ordre du jour provisoire)  
  
Invisibles : Assurance  
"La promotion de l'assurance-vie dans les pays en développement"  
Etude du Secrétariat de la CNUCED GE. 82-52397, 25 pages.