



L'INCIDENCE DE L'ETROITESSE DES MARCHES DE LA C.I.C.A. SUR LEUR VIABILITE : L'EXEMPLE DU TOGO

Mémoire présenté et soutenu en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES EN ASSURANCE
(D.E.S.A).

Présenté par :

Mlle EKUE DADOH
(*Viviane*)

Sous la direction de :

Monsieur PAMSY ALBERT
Inspecteur des Assurances
Ministère des Finances.

III) E D I C A C E

A ma chère MAMITOU, pour les sacrifices énormes qu'elle a consentis pour que je vienne suivre les cours à l'I.I.A.

S O M M A I R E

Introduction

Première Partie : Les causes de l'étroitesse des marchés de la CICA.

Chapitre I : Les causes socio-économiques de l'étroitesse.

Section I : L'environnement socio-culturel des marchés de la CICA et ses implications.

Paragraphe I : La société traditionnelle africaine et l'assurance.

Paragraphe II : Les croyances traditionnelles africaines et leurs conséquences.

Section II : Les causes économiques de l'étroitesse

Paragraphe I : Les caractéristiques des économies des pays de la CICA.

Paragraphe II : Les corrélations entre le niveau de développement des économies des pays de la CICA et leur marché d'assurance.

Chapitre II : Les causes structurelles de l'étroitesse des marchés de la CICA.

Section I : Les structures des marchés de la CICA.

Paragraphe I : Historique de la CICA

A - Situation de l'assurance en Afrique avant la CICA

B - Naissance des marchés d'assurance de la CICA

Paragraphe II : Les structures des marchés de la CICA

A - Les caractéristiques des marchés de la CICA.

B - La structure du portefeuille des sociétés d'assurance de la CICA.

Section II : Le marché Togolais d'assurance

Paragraphe I : L'environnement du marché Togolais.

Paragraphe II : Les structures du marché Togolais.

CONCLUSION SUR LA PREMIERE PARTIE

Deuxième Partie : Les conséquences de l'étroitesse

Chapitre I - Les manifestations de l'étroitesse sur le marché
Togolais

Section I + La concurrence et ses effets

Paragraphe I : Les avantages et les inconvénients de la
concurrence

A - Les avantages de la concurrence

B - Les inconvénients de la concurrence

Paragraphe II : Les manifestations de la concurrence sur le
marché Togolais

Section II : La réassurance excessive

Paragraphe I : La faiblesse des capacités de souscription
des entreprises d'assurance de la CICA.

Paragraphe II : La fuite des capitaux

Chapitre II : Le comportement des agences et filiales
sur les marchés de la CICA

Section I : L'Afrique marché refuge

Paragraphe I : De la domination des sociétés d'assurance étrangères
à l'ère des nationalisations.

Paragraphe II : Le retour des groupes européens sur les
marchés africains.

CONCLUSION SUR LA DEUXIEME PARTIE

Troisième Partie : Essais de solutions

Chapitre I : Les solutions relevant des pouvoirs publics

Section I : Le rôle de l'autorité de contrôle

Paragraphe I : L'agrément conditionné des sociétés d'assurance

Paragraphe II : La mise en place de tarif indicatif

Section II : Les agences et délégations doivent se constituer en société de droit national.

Paragraphe I : Les particularités des délégations

Paragraphe II : Les avantages découlant de la constitution d'une délégation ou d'une agence en société de droit national.

Chapitre II : Les solutions liées à l'organisation interne des compagnies d'assurance

Section I : La mise en place d'une politique dynamique de marketing.

Paragraphe I : L'analyse des besoins de la population

Paragraphe II : Vulgarisation de l'assurance

Section II : L'augmentation des capacités financières des entreprises d'assurance.

CONCLUSION GENERALE

*

I INTRODUCTION

Depuis leur accession à la souveraineté internationale, les Etats africains n'ont pas cessé de se débattre dans leur sous-développement ; cet état de sous-développement leur a imposé une recherche permanente des sources de financement à leur développement. Dans cette même optique, de grands ensembles régionaux tels que la CEDEAO, Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest et l'UDEAC, Union Douanière des Etats de l'Afrique Centrale ont fait leur apparition, leur objectif principal était de favoriser l'intégration des sous-régions considérées. S'inscrit également dans cette action, la nationalisation par certains gouvernements africains de filiales de multinationales afin que leurs Etats deviennent les détenteurs de leur propre puissance économique.

Malgré tous ces efforts, l'état de sous-développement de l'économie africaine a persisté et la crise économique précédée par la détérioration des termes de l'échange est venue aggraver la situation. Mais les Etats africains n'ont pas baissé les bras, continuant dans la recherche des sources de financement, ils ont fini par prendre conscience du rôle important que l'assurance pouvait jouer dans la mobilisation de l'épargne intérieure susceptible de financer leur développement économique.

Mais au lendemain des indépendances, la structuration et le fonctionnement de l'assurance dans ces pays ne permettaient pas à ce secteur d'activités de jouer pleinement son rôle dans le processus de développement des Etats africains.

En effet ces marchés étaient dominés par les agences et succursales de sociétés étrangères, principalement françaises, qui s'étaient fixées comme objectif un rapatriement systématique des primes collectées. C'est ainsi non seulement déçus par la politique poursuivie par ces agences et succursales de sociétés

étrangères et sous l'impulsion de certains organismes internationaux tels que la CNUCED, les Etats africains réorganisèrent leur industrie des assurances. Ces importantes restructurations ont abouti à la création des marchés nationaux qui ont permis un développement réel de l'assurance dans nos Etats.

Mais aujourd'hui, ces marchés nationaux dont l'avènement a suscité de grands espoirs sont confrontés à un problème majeur lié à leur étroitesse.

Les changements intervenus au sein des pays de la CICA au début des années 1970 ont favorisé la constitution de sociétés de droit national dotées de capitaux relativement importants qui ont pu augmenter leurs fonds propres par l'accumulation des bénéfices techniques et financiers.

Mais depuis quelques années, cette situation d'équilibre des compagnies d'assurance s'est nettement détériorée à cause des phénomènes ci-après.

La prospérité apparente du secteur des assurances a entraîné la création d'un nombre très élevé de petites sociétés d'assurance et l'installation de plusieurs intermédiaires dans la quasi totalité des marchés de la CICA, la diminution corollaire des parts de marchés des compagnies d'assurance existantes du fait de l'arrivée de nouvelles unités, et la rareté des affaires consécutives à la crise économique ont provoqué une forte concurrence qui se traduit par une sous tarification notoire sur tous les marchés de la CICA. En outre la faible rétention réelle de la plupart de ces sociétés sur les risques importants de leur marché fait qu'elles se bornent à jouer un rôle de pourvoyeurs d'affaires comme les intermédiaires.

En conséquence de cette situation, il s'est opéré une détérioration du fragile équilibre des sociétés d'assurance de la CICA même une disparition ou une reprise de certaines sociétés de droit national.

Le marché Togolais n'a pas échappé à la situation de crise générale qui traverse les marchés de la CICA.

Avec l'arrivée sur le marché Togolais d'une nouvelle compagnie d'assurance, la Compagnie Africaine d'Assurance, la seule société de droit national existant, le Groupement Togolais d'Assurance, s'est retrouvé comme dans un étau.

En effet le Groupement Togolais d'Assurance a été obligé de faire face aux attaques de cette nouvelle société d'assurance qui s'est fixée comme objectif de conquérir rapidement une part du marché, et de l'autre côté à la politique de concurrence malsaine instaurée sur le marché par certaines agences. Ainsi elle s'est exposée au risque de voir son portefeuille complètement se dégrader si des mesures ne sont pas prises.

En effet, ces agences ayant leurs sociétés en Europe, négocient directement les contrats d'assurance depuis le siège aussi bien auprès des bailleurs de fonds, qu'auprès des sociétés commerciales étrangères partenaires des entreprises nationales Togolaises.

Par ces moyens, elles arrachent non seulement les affaires saines et importantes en plus, ne laissant à la charge de la société de droit national, le Groupement Togolais d'Assurance, que le risque automobile dont personne n'ignore plus les mauvais résultats. Aussi le développement de marchés nationaux viables nécessite-t-il de la part des autorités de contrôle de nos pays la prise de certaines mesures.

Fort de cette argumentation, nous procéderons notre étude de la manière suivante.

Première partie : Les causes de l'étroitesse des marchés de la CICA.

Deuxième partie : Les conséquences de l'étroitesse des marchés de la CICA.

Troisième partie : Essai de solutions.

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

LES CAUSES DE L'ETROITESSE DES MARCHES DE LA CICA

Dans cette première partie, nous envisagerons à la fois les causes socio-économiques et structurelles de l'étroitesse des marchés de la CICA.

CHAPITRE PREMIER - Les causes socio-économiques

Par causes socio-économiques, nous voulons désigner cet environnement socio-économique dans lequel évoluent les marchés de la CICA. L'assurance est une activité de produit ou de services et aucune activité économique ne peut être comprise si elle est isolée de son contexte socio-économique.

La première section de ce chapitre sera consacrée à l'environnement socio-culturel des marchés de la CICA et à ses implications.

Dans la seconde section, nous évoquerons les causes strictement économiques.

Section I - L'Environnement socio-culturel des marchés de la CICA et ses implications

L'environnement socio-culturel, c'est cet ensemble de connaissances et de complexes acquis par l'homme en tant que membre d'un groupe.

Paragraphe I - La société traditionnelle africaine et l'assurance

La société traditionnelle africaine a de tout temps pratiqué l'assurance. Cette assurance était fondée sur l'entraide et la solidarité. En cas de malheur frappant un membre du groupe, ce dernier pouvait toujours compter sur la solidarité des autres membres du groupe.

Cette solidarité se manifestait à travers des gestes ou actes concrets, tels que, reconstruction d'une nouvelle case par le groupe à la suite d'un incendie, prise en charge alimentaire pendant un certain temps de la famille à la suite du décès du chef de famille.

Ainsi l'un des rôles de l'assurance qui consiste à limiter les atteintes du sort était-il largement assumé par la société traditionnelle. C'est peut-être la raison pour laquelle les africains n'ont pas éprouvé le besoin de s'assurer puisque la solidarité familiale étroite et spontanée assurait déjà aux individus une grande sécurité.

Certes les africains n'ont pas ressenti le besoin de s'assurer parce que la solidarité familiale telle qu'elle est pratiquée dans la société traditionnelle s'apparente à l'assurance, mais aussi parce que cette même société traditionnelle par ses croyances et coutumes annihile toute volonté de s'assurer.

Paragraphe II - Les croyances traditionnelles africaines et leurs conséquences

Dans la conception africaine du monde, on retrouve deux croyances fondamentales : le fatalisme et la prédestination.

Le fatalisme c'est l'attitude morale ou intellectuelle par laquelle on pense que ce qui arrive doit arriver et qu'on ne peut rien faire pour s'y opposer.

Les africains dans la société traditionnelle étaient des fatalistes pour eux tout ce qui arrive à l'être humain a été décidé par Dieu et dans nos croyances l'homme est incapable de conjurer les coups du sort.

La prédestination quant à elle est la détermination préalable d'événements ayant un caractère de fatalité.

C'est ainsi que pour les africains, si quelqu'un meurt dans un accident de la circulation, c'est que Dieu à l'avance avait décidé qu'il en serait ainsi.

Toutes ces croyances, ne peuvent que freiner le développement de l'assurance car celle-ci suppose des réflexes en matière de prévoyance qui souvent nous apparaissent comme l'irrationalité.

L'assurance traduit le besoin de sécurité que ressent tout individu face au hasard.

Or dans les conceptions africaines, l'homme est incapable de lutter contre le hasard. On peut dès lors comprendre aisément les raisons pour lesquelles ce phénomène de l'assurance a eu du mal à entrer dans nos mœurs.

Mais avec la disparition des structures traditionnelles, les données ont changé.

La colonisation a eu pour conséquence l'individualisation où "le chacun pour soi" est devenu désormais la règle de vie.

L'assurance devrait avec cet éclatement des structures traditionnelles normalement satisfaire le besoin de sécurité qui était jusque là aménagé spontanément dans le cadre familial traditionnel. Mais n'oublions pas que l'assurance est un besoin économique qui comme tout besoin économique doit s'acheter. La faiblesse du pouvoir d'achat de nos populations, conséquence du sous-développement de l'économie africaine, va constituer un frein à l'éclosion du phénomène.

Section II - Les causes économiques de l'étroitesse des marchés de la CICA

Du fait des corrélations qui existent entre l'assurance et la croissance économique, on ne saurait analyser ce phénomène de l'étroitesse sans y intégrer les causes économiques. Notre premier paragraphe essaiera de définir les caractéristiques des économies des pays de la CICA, et dans le second par des exemples concrets nous démontrerons effectivement qu'il existe des relations entre l'assurance et le degré de développement économique.

Paragraphe I - Les caractéristiques des économies de la CICA

Les pays de la CICA ont des économies sous-développées. Ces pays présentent des structures économiques qui leur sont particulières tant au plan interne qu'au plan de leurs relations avec l'extérieur.

A - Les aspects internes du sous-développement

Au plan interne, le sous-développement va transparaître au niveau de la production et de la consommation.

1°) La production dans les pays sous-développés

Les économistes ont l'habitude de distinguer trois secteurs de production.

Le secteur primaire qui comprend les produits du sol et du sous-sol.

Le secteur secondaire qui comprend l'industrie et enfin le secteur tertiaire qui comprend la distribution ou des services.

Dans les pays sous-développés, on remarque une prépondérance du secteur primaire. En effet dans ces pays, l'agriculture regroupe au moins 70 % de la population contre 10 ou 15 % en Europe et 6 % aux Etats-Unis. Par contre le secteur secondaire qui a pour objet la production des biens par transformation des matières premières contenues dans le sous-sol ou fournies par l'agriculture est confiné dans des activités d'extraction de matières premières ou de transformation légère.

Or c'est le degré d'industrialisation atteint par un pays qui fait de lui un pays économiquement développé.

D'ailleurs dans les pays européens, l'évolution de l'assurance a été étroitement liée aux modifications des conditions de vie qu'avaient entraînées l'industrialisation et l'urbanisation.

En effet avec l'industrialisation et l'urbanisation, le besoin de sécurité s'est aggravé et a entraîné un besoin de s'assurer.

C'est peut être la raison pour laquelle, selon Yvonne Lambert Faivre, l'assurance est un phénomène de civilisation lié aux nouvelles conditions de vie des pays industrialisés et urbanisés du 20ème siècle.

Le grand industriel américain Henry Ford ne se plaisait-il pas aussi à dire que New York n'est pas la création des hommes mais celle des assureurs.

Sans les assurances, il n'y aurait pas de gratte-ciel car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans le besoin.

Sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buldings qu'un simple mégot de cigarette peut très vite réduire en cendres.

Sans les assurances, personne ne circulerait en voiture à travers les rues car un bon chauffeur est conscient du fait qu'il court chaque instant le risque de renverser un piéton.

Enfin le dernier secteur que les économistes ont distingué et qui est le secteur tertiaire est dans les pays sous-développés hypertrophié, c'est-à-dire, de développement anormal sans rapport avec le niveau de développement des forces productives.

2°) La consommation dans les pays sous-développés

La consommation est l'ensemble des actes par lesquels un individu ou une collectivité utilise un bien ou un service en vue de satisfaire un besoin.

Le nombre de ces besoins varie selon les pays. Dans les pays économiquement développés, compte tenu de la force du pouvoir d'achat, les besoins sont très nombreux.

Il y a même création de besoin par la publicité, et le niveau de vie atteint dans ces pays, fait apparaître l'assurance comme un besoin de grande nécessité.

Dans les pays en développement au contraire, l'assurance apparaît comme un luxe qui ne peut être satisfait que les besoins primaires le sont.

Mais la majorité de la population africaine lutte encore pour la survie quotidienne et de ce fait, elle n'a pas la possibilité de constituer une épargne pour s'assurer.

Le faible pouvoir d'achat ne permet que la satisfaction des besoins primaires, ce qui sans nulle doute ne peut constituer qu'un obstacle au développement de l'assurance.

B - L'aspect externe du sous-développement

La dépendance des pays sous-développés à l'égard des grands pays capitalistes et industrialisés est la principale manifestation du sous-développement.

Cette indépendance s'exerce à plusieurs niveaux, mais c'est la dépendance économique qui traduit la mieux ce phénomène du sous-développement.

Dans la plupart des pays sous-développés, l'essentiel des moyens de production et d'échange appartient à des sociétés étrangères dont le centre de décision se trouve dans le pays d'origine.

C'est ainsi que les décisions stratégiques, c'est-à-dire, celles qui ont un impact profond sur l'économie des pays sous-développés sont prises à l'extérieur.

Paragraphe II - Les corrélations entre le niveau de développement des économies de la CICA et leur marché d'assurance

Les experts ont été unanimes à déclarer qu'il existe une interaction entre l'assurance et la croissance économique.

Les entreprises d'assurance profitent toujours du dynamisme d'une économie pour accroître de façon importante leurs émissions.

Ainsi plus les pays ont des économies développées, plus leurs marchés d'assurance sont importants.

Influence réciproque de l'assurance
et de la croissance économique

PAYS	Volume de primes émises en Millions CFA 1981		Produit National Brut en Millions \$ EU	
	Volume	Rang	Volume	Rang
Côte d'Ivoire	41.689	1er	10.190	1er
Cameroun	22.208	2ème	7.630	2ème
Gabon	12.300	3ème	2.550	3ème
Sénégal	9.690	4ème	2.530	4ème
Niger	3.635	5ème	1.890	5ème
Congo	3.335	6ème	1.840	6ème
Burkina Faso	2.100	7ème	1.490	7ème
Mali	1.900	8ème	1.340	8ème
Bénin	1.750	9ème	1.140	9ème
Togo	1.700	10ème	1.010	10ème

Source : CICA - Banque Mondiale

Sur le tableau ci-dessus nous pouvons constater clairement que le classement des pays de la CICA par volume de primes émises correspond de façon très exacte au classement de ces mêmes pays par importance du produit national brut.

L'évolution comparée dans le temps du niveau de développement économique et de l'importance des marchés d'assurance de certains pays de la CICA constitue une preuve supplémentaire de cette assertion.

En effet à la veille de la création de la CICA, le Sénégal dont le Produit National Brut était supérieur à ceux du Gabon et du Cameroun, occupait la deuxième place dans le classement des marchés d'assurance soit 1.348 millions de primes émises contre 933 pour le Cameroun et seulement 406 pour le Gabon.

Au fil des années, la forte croissance des économies du Gabon et du Cameroun a fait progresser de façon spectaculaire leur marché d'assurance.

De même le Congo qui en 1981 se situait au 6ème rang derrière le Niger, a vu depuis 1983 son Produit National Brut augmenter fortement du fait des recettes pétrolières et est passé au 5ème rang, devançant le Niger (1).

De toutes ces considérations, on peut raisonnablement affirmer que du fait des niveaux de développement des économies des pays de la CICA, leurs marchés d'assurance ne peuvent être qu'étroits. Si l'on prend l'exemple de la Côte d'Ivoire qui occupe la première place au sein de la CICA, elle est classée au 42ème rang mondial pour le volume des encaissements et au 34ème rang pour le rapport des primes au produit national brut (2).

L'écart entre ces deux positions ne peut s'expliquer que par les différences de taille des économies, du niveau des revenus par habitant et de population.

Dans ce premier chapitre, nous nous sommes attachés à analyser les causes à la fois socio-culturelles et économiques de l'étroitesse des marchés d'assurance de la CICA.

Mais de cette analyse des causes socio-économique, nous n'avons pas pu cerner complètement ce phénomène de l'étroitesse, ce qui va nous obliger à pousser plus loin l'analyse pour rechercher d'autres causes afin d'expliquer ce phénomène.

Ce sera l'objet du chapitre deuxième qui traitera des causes structurelles de l'étroitesse des marchés de la CICA.

(1) Assur Info n° 8 : Article de Bassirou Diop : Impact de la crise sur la tenue des marchés d'assurance

(2) Jeune Afrique Economie n° 120 de Juin 1989 : extrait de Sigma : Compagnie Suisse de Réassurance.

CHAPITRE II - Les causes structurelles de l'étroitesse des marchés de la CICA

Dans ce deuxième chapitre, nous allons essayer de montrer comment le déséquilibre structurel des marchés de la CICA peut être une cause de leur étroitesse.

Mais, on ne saurait parler de déséquilibre structurel sans avoir au préalable examiné les structures de ces marchés.

Section I - Les structures des marchés de la CICA

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il serait nécessaire dans un premier paragraphe de faire l'historique des marchés de la CICA.

Paragraphe I - Historique de la CICA

A - Situation de l'assurance en Afrique avant la CICA

L'assurance est apparue en Afrique avec la naissance des activités industrielles et commerciales des métropoles étrangères préoccupées d'assurer la sauvegarde de leurs investissements.

Donc avant les indépendances et quelques années après, il n'existait dans aucun de nos Etats un véritable marché d'assurance. Seules les sociétés d'assurance étrangères y opéraient généralement par le biais de comptoirs implantés par quelques maisons de commerce général telles que la FAO, et au fur et à mesure que les activités industrielles se développèrent, on notait l'implantation d'agents généraux représentant les sociétés étrangères.

Mais au moment des indépendances, la France, ancienne puissance coloniale des pays de la CICA a senti la nécessité de mettre en place les structures de concertation lui permettant de continuer d'exercer son influence sur l'orientation et le développement du secteur des assurances. C'est ainsi que la Direction Française des assurances devait convoquer une table ronde réunissant les pays suivants : Cameroun - Côte d'Ivoire, Benin, Congo, Gabon, Niger, Togo, Sénégal, Madagascar et la Mauritanie pour réfléchir sur l'organisation d'une structure chargée d'assurer la formation

de contrôleur d'assurance et de mener les opérations de contrôle des entreprises d'assurance et des opérations d'assurance. Les travaux de ce premier comité se sont poursuivis en 1961 pour aboutir en 1962 à l'institution d'une conférence internationale des contrôleurs d'assurance.

B - Naissance des marchés d'assurance de la CICA

La CICA ainsi créée le 27 Juillet 1962 avait pour but de jeter les bases d'une concertation entre les pays signataires de la convention, en vue de l'harmonisation des législations et réglementations en matière d'assurance et de la définition des modalités communes d'exercice du contrôle.

La convention prévoyait quand au contrôle des opérations qu'il se ferait de façon globale, c'est-à-dire, que la solvabilité financière des sociétés d'assurance exerçant leurs activités sur au moins quatre territoires des Etats membres serait apprécié de façon globale pour l'ensemble des exploitations par les autorités de contrôle du pays où était situé le siège principal de la société.

Or, les sociétés exerçant leurs activités dans les Etats africains étaient françaises et avaient leur siège principal en France.

C'était donc les autorités françaises qui assuraient la responsabilité du contrôle global de solvabilité.

Au bout de quelques années de fonctionnement, les représentants africains ne tardèrent pas à formuler des critiques à l'encontre des modalités d'exercice du contrôle.

C'est ainsi qu'ils obtiennent de participer périodiquement au contrôle effectué au siège des sociétés françaises.

Mais cette évolution ne donna pas entière satisfaction aux représentants des Etats africains qui à la deuxième convention signée en 1973, obtiennent le retrait de la France.

C'est à partir de ce moment que beaucoup d'Etats africains signataires de la convention décidèrent de pallier l'absence de législations nationales en matière d'assurance.

Ainsi les lois sur la domiciliation des risques sur le territoire national sont venues renforcer les mesures de nationalisation de l'industrie des assurances.

Certaines législations allèrent jusqu'à imposer la couverture des risques d'Etat par les seules sociétés de droit national.

C'est alors qu'apparurent les premières sociétés de droit national qui remplacèrent dans certains pays les sociétés d'assurance étrangères que les mesures de nationalisation avaient chassées.

Dans d'autres pays, les sociétés de droit national qui virent le jour ne furent que des filiales de sociétés d'assurance étrangères. Ce n'est que véritablement à ce moment que l'on a commencé par parler des marchés d'assurance de la CICA.

Paragraphe II - Les structures des marchés de la CICA

Nous ferons ressortir dans la première partie de ce paragraphe, les caractéristiques des marchés de la CICA et dans la seconde, nous examinerons la structure du portefeuille des sociétés opérant sur ces marchés.

A - Les caractéristiques des marchés de la CICA

Sur presque tous les marchés de la CICA, les sociétés de droit national coexistent avec les agences ou délégations des sociétés d'assurance étrangères, UAP, AGF, PFA Mutuelle du Mans, sauf au Bénin et au Congo où l'Etat a institué un monopole. La création des sociétés de droit national avait émané d'une volonté des pouvoirs publics d'intégrer l'industrie des assurances au développement économique des pays et de favoriser une plus grande rétention locale de l'épargne collectée.

Mais aujourd'hui, force est de constater que l'enthousiasme a pris le pas dans certains cas sur l'efficacité et sur les besoins réels des marchés concernés.

C'est ainsi que beaucoup d'investisseurs sans grandes possibilités techniques, ni grandes surfaces financières, séduits par la relative bonne tenue du secteur des assurances par rapport au reste de l'économie, se sont lancés dans des opérations d'assurance alors très rentables.

Au bout d'une quinzaine d'années, le constat a été que les compagnies les plus puissantes ont survécu alors que les petites ont disparu.

Il s'est agit dans la plupart des cas, soit des compagnies juridiquement nationales, mais où les influences étrangères en capital sont demeurées prépondérantes, soit les agences, filiales ou délégations des compagnies françaises.

Et ce sont ces mêmes compagnies qui bénéficient d'une position de leadership dans plusieurs pays et la plupart des marchés sont quasi mono ou oligopolitiques, c'est-à-dire que deux ou trois compagnies au maximum se partagent plus de la moitié du marché.

Il n'y a donc pas répartition uniforme des parts de marché et il en résulte que les compagnies les plus puissantes, du fait de leur réputation le demeurent et les sociétés locales d'importance moindre doivent être ainsi pour ne pas disparaître, deux fois plus agressives afin de bousculer les situations préétablies.

A cette mauvaise répartition des parts de marché, viendra s'ajouter une répartition déséquilibrée des risques que la structure du portefeuille de ces compagnies d'assurance africaine révélera.

B - La structure du portefeuille des sociétés d'assurance de la CICA

L'assurance automobile reste prépondérante dans tous les marchés de la CICA. Avec l'institution de l'obligation d'assurance automobile, cette prépondérance s'est accentuée.

En dépit des résultats structurellement déficitaires, son poids varie entre 38 à 48 %.

La part de l'assurance automobile dans les
primes émises en 1987

Pays	Primes émises en assurance en CFA	Branche automobile primes émises en CFA	% du secteur automobile par rapport au total des primes émises
Bénin	2.815.290.931	1.314.239.231	46,68 %
Côte d'Iv.	53.332.291.000	232.461.000	47,53 %
Gabon	23.037.808.000	9.339.898	40,54 %
Mali	3.323.557.577	144.448.199	43,40 %
Niger	4.265.775.829	1.896.386.964	44,45 %
Sénégal	17.476.033.436	6.704.202.529	38,96 %
Tchad	1.068.766.461	436.030.149	40,79 %

Source : Rapport sur les marchés nationaux 19-20 Février 1989
FANAF

Les autres branches d'assurance telles que la vie, l'incendie, les transports et les risques divers existent mais sont très peu développées. L'assurance-vie demeure peu pratiquée sur le continent. Généralement elle représente moins de 10 % de l'encaissement total ; sauf peut-être au Sénégal où elle connaît un certain développement.

La part de marché dans ce pays est passée de 13,69 % en 1985 et 5,8 % en 1986. Il faut toutefois relever à ce propos une évolution significative, liée à la sortie depuis peu de produits retraites sur les marchés, ce qui pourrait faire progresser de façon spectaculaire cette branche.

En assurance maritime, l'obligation de domiciliation de l'assurance dans les pays importateurs de marchandises tarde à produire les effets escomptés.

Il n'y a donc pas d'évolution spectaculaire de la branche transport.

L'assurance des risques techniques est aussi peu maîtrisée et les primes de grands investissements et réalisations s'envolent vers d'autres cieux.

On relèvera aussi dans cette structure du portefeuille des compagnies d'assurance africaines, la faiblesse de l'assurance incendie, ainsi que les autres branches, responsabilité civile, chef de famille, chef d'entreprise, produit, assurance maladie individuelle accident, dont les résultats auraient pu compenser les pertes structurelles engendrées par l'automobile et la pratique aurait contribué à la diversification du portefeuille.

Le fait d'avoir spécifié l'étude du problème au Togo va nous obliger à examiner plus particulièrement le marché togolais d'assurance, dont les structures du reste ne présente pas de différences fondamentales avec les autres marchés de la CICA.

Section II - Le marché Togolais d'assurance

Le paragraphe premier de cette section sera consacré à l'environnement de ce marché et le second aux structures même de ce marché.

Paragraphe I - L'environnement du marché Togolais

Le marché Togolais avec 4.844.278.998 Frs CFA de chiffre d'affaires, souffre d'un handicap majeur, celui de sa étroitesse.

Avec une superficie de 56.000 Km² d'une population de 3 millions d'habitants, le Togo peut se comparer difficilement à ses voisins de la Côte d'Ivoire et du Sénégal. Sur les 3 millions d'habitants, seuls quelques 9.000 personnes peuvent être considérées comme faisant partie de la population active.

De ce fait, la loi des grands nombres qui constitue le principe de base de la viabilité de toute mutualité ne saurait pleinement jouer. Cependant, malgré un tel environnement difficile, les compagnies d'assurance arrivent bon an mal an à équilibrer et ces résultats sont à mettre sur le compte d'une rigueur au niveau de la gestion technique permanente.

Le marché Togolais tout comme la plupart des marchés de la CICA souffre d'un fléau, qui est celui de la dégradation constante des résultats de la branche automobile.

L'absence d'une jurisprudence constante établie laisse la porte ouverte à tous les abus.

Heureusement que les autorités Togolaises conscientes de ce problème, ont récemment sorti un décret fixant les barèmes d'indemnisation des victimes d'accidents de la circulation élaboré par les assureurs. A tout cela, il faut ajouter le caractère naturellement prévoyant du Togolais préférant presque être son propre assureur plutôt que de chercher à se couvrir ou à couvrir ses biens.

Mais dans cet environnement aussi difficile, le marché togolais évolue et cette évolution ne saurait être appréciée qu'à travers ses structures.

Paragraphe II - Les structures du marché Togolais

Le réseau de la seconde distribution de l'assurance fait apparaître 6 sociétés d'assurance dont une de droit national qui sont :

- le Groupement Togolais d'Assurance qui est la société de droit national
- l'Union des assurances de Paris
- les Assurances Générales de France
- la Commerciale Union
- Eagle Star

la Compagnie Africaine d'Assurance qui est la nouvelle venue sur le marché Togolais. Les cinq premières se répartissent le chiffre d'affaire de 5.052.719.063 de la manière suivante :

GTA	2.954.188.591	58,47 %
UAP	1.334.960.842	26,42 %
AGF	276.220.693	5,47 %
CU	270.480.340	5,35 %
Eagl Star	216.868.597	4,29 %
	<hr/>	<hr/>
	5.052.719.063	100,00 %

A part ces 6 sociétés d'assurance, il y a un courtier : la Société Interafricaine de Courtage d'Assurance et de Réassurance SICAR. Ensuite il y a un agent général, La Société Générale de Représentation et de Courtage SOGERCO.

A propos du chiffre d'affaire, l'évolution a été sensible.

Il est passé de 454.268.782 F.CFA en 1974 à 5.052.719.063 en 1988, soit une progression de plus de 100 % en 14 ans.

Le schéma de cette évolution peut se présenter ci-après :

1974	454.268.782
1977	1.385.253.385
1978	1.806.019.760
1981	2.204.048.826
1984	3.419.388.135
1985	3.627.356.008
1986	4.173.092.258
1987	4.642.413.051
1988	5.052.719.063

Nous avons délibérément choisi dans le processus d'évolution, les années qui ont été marquées par une évolution significative du chiffre d'affaire. Ainsi on peut relever que si le marché a connu une progression constante depuis 1974, à partir de 1984 nous constatons que le secteur de l'assurance arrive à son seuil de saturation du moins pour certains risques comme l'assurance automobile, assurance incendie, assurances des risques industriels si l'on

considère le niveau actuel d'industrialisation du pays.

Assurance automobile

1984	-	1.272.994.866
1985	-	1.362.591.127
1986	-	1.472.996.706
1987	-	1.692.022.735
1988	-	1.871.225.450

Assurance incendie

1984	-	560.619.967
1985	-	619.118.730
1986	-	611.303.115
1987	-	631.802.852
1988	-	769.284.815

Ainsi au moment du chiffre d'affaire, on peut noter les proportions suivantes ventilées par branches

Automobile	1980	1988
	46,72 %	37,03 %
Incendie	13,57 %	15,22 %
Transports	20,50 %	10,72 %
Risques divers	14,48 %	12,47 %
Vie	4,73 %	7,83 %

Comme on peut le remarquer, l'assurance automobile représente une part prépondérante dans le portefeuille des compagnies du marché et ce déséquilibre se ressent d'avantage au niveau des résultats de cette branche. De même les efforts d'adaptation des produits des branches nobles ainsi qu'une politique commerciale accrue, n'ont pas donné les résultats escomptés.

CONCLUSION SUR LA PREMIERE
PARTIE

Tout au long de cette première partie, nous avons essayé de rechercher et d'analyser les causes de l'étroitesse des marchés de la CICA. Il s'en est ainsi révélé que l'absence manifeste de volonté de s'assurer, la lente progression des revenus de la majorité des populations conjuguées avec la mauvaise répartition des risques, constituent pour l'essentiel des obstacles au bon développement de l'industrie africaine d'assurance. L'étude du marché Togolais d'assurance à travers son environnement et ses structures nous ont permis de constater que comme pour les autres marchés de la CICA, les causes du phénomène sont les mêmes, et la jeunesse de ce marché par rapport aux autres de la CICA accentue davantage le phénomène. La deuxième partie de notre travail aura pour objet de démontrer à travers les diverses manifestations de ce phénomène, les menaces qui peuvent en résulter pour l'existence des marchés de la CICA.

DEUXIEME PARTIE

LES CONSEQUENCES DE L'ETROITESSE

Les principales manifestations de l'étroitesse sont d'une part, la concurrence sauvage à laquelle se livrent les différentes compagnies d'assurance et d'autre part, leur tendance au recours systématique à la réassurance.

Notre premier chapitre s'attachera à examiner ces deux principales manifestations de l'étroitesse sur le marché Togolais et dans le second chapitre, une attention particulière sera portée sur le comportement des agences et filiales des sociétés d'assurance étrangères sur nos marchés.

CHAPITRE PREMIER - Les manifestations de l'étroitesse sur le marché Togolais

Dans une première section nous allons d'abord essayer de cerner le phénomène de la concurrence dans tous ses effets et dans la seconde section, nous examinerons le problème de la réassurance.

Section I - La concurrence et ses effets

La concurrence se retrouve dans les systèmes d'économie de marché.

Selon Maktar Diouf, ce système est régi pour l'essentiel par le mécanisme des prix qui procède à l'allocation des ressources et ajustements nécessaires jusqu'à la réalisation des équilibres nécessaires.

Si par exemple l'offre est en excédent sur la demande, il en résulte une baisse des prix donc une diminution de l'offre.

Si au contraire, c'est la demande qui excède l'offre, les prix montent. Ce qui fait baisser la demande.

Sur le plan de l'assurance, cette économie de marché se traduit par une liberté d'établissement des compagnies d'assurance et une politique de liberté des tarifs qui généralement joue en faveur

des assurés. Il en est de même des garanties offertes à la clientèle ainsi que toutes les facilités, (crédit de primes etc.) qui leur sont accordées. Mais la concurrence, comme tout phénomène socio-économique présente des avantages et des inconvénients.

Paragraphe I - Les avantages et les inconvénients de la concurrence

A - Les avantages de la concurrence

La concurrence présente des avantages aussi bien pour la société d'assurance que pour l'assuré.

Mais pour les compagnies d'assurance, la concurrence a un effet stimulateur indéniable. La pluralité d'assureurs sur un même marché, incite chaque société d'assurance opérant sur ce marché à réviser constamment sa politique commerciale afin de pouvoir conserver sa part de marché ou l'accroître si possible.

C'est ainsi que l'on retrouve deux préoccupations essentielles chez les assureurs opérant sur un marché de libre concurrence.

Comment atteindre le maximum de clients possibles ?

Comment conserver ceux existants déjà en portefeuille ?

Ces préoccupations se traduisent par des efforts constants l'amélioration du système de distribution, à la qualité des services et produits proposés aux assurés. Les assurés en tirent évidemment des avantages certains.

Tout d'abord, ils sont mieux conseillés quand au choix des garanties et à leur adaptation aux différentes situations personnelles.

Ensuite du fait de l'existence de plusieurs assureurs sur le marché, les assurés ont beaucoup plus de possibilités de négociation.

Nous voudrions ici faire allusion à la situation de monopole qui impose non seulement un assureur unique aux assurés mais aussi les met dans l'impossibilité de changer même si celui-ci ne leur donne pas entière satisfaction. Par le jeu de la concurrence, les assurés obtiennent des assureurs des avantages tarifaires et de garanties importants.

Certes les avantages de la concurrence sont nombreux et nous nous sommes contentées d'en citer les principaux, mais, les inconvénients n'en manquent pas non plus.

B - Les inconvénients de la concurrence

La concurrence peut avoir des effets plus ou moins néfastes selon les réalités de chaque marché.

Sur un marché aussi étroit que le marché Togolais par exemple, il peut avoir un effet destabilisateur.

Sur ce marché, la prédominance de l'assurance automobile qui est par essence un mauvais risque fait que toutes les sociétés d'assurance y opérant se rabattent sur les branches d'assurance plus nobles telles que l'incendie, les transports, les risques divers etc.

Or dans ces branches, avec la crise économique, les affaires sont devenues extrêmement rares.

Il en résulte que les compagnies concurrentes se livrent une guerre tarifaire, chacune d'elles proposant aux assurés des taux de primes plus ou moins fantaisistes.

En pratique, elles se livrent à un espionnage des taux, chacune d'elles cherchant par tout moyen à connaître le taux pratiqué par la compagnie concurrente ; et une fois en possession de ce taux, elle cherche à s'aligner sur celui-ci, ou mieux à le réduire afin de "souffler l'affaire" à la concurrente.

De plus les assurés parfaitement au courant de cette guerre des tarifs, essayent de tourner ce phénomène à leur avantage et systématiquement soumettent les compagnies à un appel d'offre.

Les taux de primes ainsi proposés par ces sociétés d'assurance reposent en définitive sur aucune justification technique.

Or le Groupement Togolais d'Assurance, seule société de droit national s'aligne sur ses concurrents de peur de voir son portefeuille se vider complètement.

Même cette politique de sous-tarification peut ne pas avoir une très grande incidence sur les résultats techniques des agences et filiales qui ne sont que des émanations d'entreprises d'assurance étrangères financièrement et économiquement puissantes mais, pour une petite société de droit national, elle peut, à la longue, entraîner une dégradation des résultats techniques, voire même une faillite, parce que les primes perçues avaient été insuffisantes pour couvrir les risques garantis à terme ralentir la cadence de paiement des sinistres.

Dans le second paragraphe, nous allons essayer par quelques exemples vous montrer les manifestations de la concurrence sur le marché Togolais.

Paragraphe II - Les manifestations de la concurrence sur le marché Togolais

Nous allons commencer par l'affaire SOTOCO, exemple très illustratif des manifestations de la concurrence sur le marché Togolais d'assurance.

La SOTOCO est la société togolaise de coton et le Groupement Togolais d'Assurance a toujours été l'assureur de SOTOCO qu'il compte d'ailleurs parmi ses gros clients. Cette qualité de "gros client" fait de cette société l'objet de la convoitise de toutes les compagnies d'assurance au Togo ainsi que celle des courtiers tant étrangers que nationaux ; et c'est aussi à ce titre qu'elle bénéficie de tous les soins au Groupement Togolais d'Assurance.

Mais grande fut donc la surprise du G.T.A. (1) lorsque cette société lui apprend malgré les sollicitudes qu'il lui porte, qu'elle nommera désormais un courtier pour suivre ses affaires. Aussitôt dit, aussitôt fait et ceci, malgré les pourparlers qu'avaient engagés le G.T.A.

La première réaction du courtier ainsi nommé, a été d'envoyer un préavis de résiliation de toutes les affaires de la SOTOCO au G.T.A.

(1) G.T.A. Groupement Togolais d'Assurances.

Ensuite, ce courtier a invité ce dernier à participer à un appel d'offre qu'il a été bien obligé d'accepter.

Alors qu'il pensait avoir fait des propositions défiant toute concurrence, le G.T.A. apprit à sa grande surprise qu'il était en deuxième position après l'UAP qui avait demandé une prime de 49 millions alors qu'initialement la SOTOCO payait 150 millions de primes au G.T.A.

L'on peut s'interroger sur les bases techniques d'une telle tarification qui ramène la prime sur le même risque sans aggravation connue de 150 à 49 millions. En assurance incendie, il y a un tarif de référence qui est le tarif rouge, et sur le marché Togolais, les sociétés d'assurance continuent à suivre les recommandations de ce tarif rouge.

La première explication logique qui vient donc à l'esprit concernant l'exemple précité de la SOTOCO est qu'il y a eu sous tarification.

La société MAROX comme la Société Togolaise de Coton était assurée au G.T.A. Elle vient elle aussi de passer à la Compagnie Africaine d'assurance, la nouvelle venue sur le marché Togolais. Les choses se sont passées de la manière suivante. Le directeur de la société MAROX a averti les dirigeants du G.T.A. qu'ils se verraient dans l'obligation de passer à la C2A (1) qui leur a fait des propositions très intéressantes.

Compte tenu des bons rapports existants entre cette société et le G.T.A., le directeur a bien voulu montrer les propositions qui lui ont été faites par la Compagnie Africaine d'Assurance.

Les dirigeants lui ont alors affirmé qu'ils pouvaient encore descendre plus bas que la C2A, c'est ainsi qu'il est revenu sur sa décision de quitter le G.T.A.

(1) C2A - Compagnie Africaine d'Assurance.

Entre temps le directeur de la C2A qui a appris les tractations entre le G.T.A. et la société MAROX, est revenu à la charge, ce qui a fait encore changer une deuxième fois le directeur de cette société qui en définitive a envoyé une lettre de résiliation au G.T.A. sous prétexte que les renouvellements n'avaient pas été faits à temps.

Nous ne sommes plus ici dans le domaine de l'assurance où il doit y avoir une adéquation entre la prime perçue et le risque garanti mais plutôt dans celui du marchandage où c'est "celui qui descend le plus bas qui décroche l'affaire". Sur le marché Togolais, ces cas de concurrence malsaine foisonnent.

Nous pouvons citer aussi le cas de la Brasserie du Bénin assurée au G.T.A. et à qui la Compagnie Africaine d'Assurance et l'UAP ont fait des "contre propositions", en reproduisant point par point la police rédigée par le G.T.A. mais toutefois en divisant par deux le taux de prime de 1,25 % figurant dans le contrat incendie risque industriel du G.T.A.

Il en est de même de la police perte d'exploitation de la société industrielle du Togo dont le taux de 3,20 % a été divisé par deux par la C2A et l'UAP.

Heureusement que ces deux sociétés demeurées fidèles au G.T.A. ont informé les dirigeants du problème et ont demandé à celui-ci de s'aligner sur ces concurrents sinon elles se verraient dans l'obligation de passer à la concurrence (1).

Il faut noter par ailleurs que cette situation est entretenue par les courtiers qui approchent les assurés et leur promettent d'obtenir des conditions et des taux plus favorables que ceux de leurs polices.

Les assurés leur donnent alors des mandats de placement exclusif et dès qu'ils les obtiennent, ils appellent les compagnies d'assurance à soumissionner, alors commencent la guerre des taux et l'espionnage.

(1) Entretien avec le directeur technique G.T.A.

Le non respect des tarifs désorganise le marché et crée de ce fait une certaine insécurité pour les sociétés d'assurance et leur clientèle. Les grandes compagnies d'assurance à surface financière très large, qui font la sous-tarification entraînent les petites à les suivre.

Ces dernières soucieuses de conserver les affaires dans leur portefeuille ou d'en réaliser de nouvelles se livrent elles aussi à la sous-tarification.

Quelquefois même elles descendent même plus bas que les grosses compagnies à telle enseigne que les primes collectées finissent par s'avérer insuffisantes pour couvrir les risques pour lesquels elles s'engagent. Les moindres sinistres les rendent insolvables et généralement c'est la faillite et la liquidation qui est prononcée, ceci au détriment des assurés.

Cette partie relative aux manifestations de la concurrence sur le marché Togolais étant examinée, nous allons maintenant aborder le problème de la réassurance excessive.

Section II - La réassurance excessive

La tendance des entreprises d'assurances à recourir systématiquement à la réassurance est aussi une conséquence de l'étroitesse. Dans cette seconde section, nous allons poser deux problèmes.

Tout d'abord celui de l'incapacité des sociétés d'assurance opérant sur ce marché à couvrir les risques générés par le marché et ensuite, nous examinerons le problème de la fuite des capitaux.

Paragraphe I - La faiblesse des capacités de souscription des entreprises d'assurance de la CICA

La faiblesse de souscription de ces entreprises d'assurance provient du fait que ce sont des sociétés encore très jeunes qui n'ont pas encore une grande surface financière. Les études actuarielles ont montré qu'un assureur débutant devrait avoir comme plein de rétention 3 à 6 % de son capital ou de ses réserves.

Certes la majeure partie des sociétés d'assurance de la CICA ne sont plus des "débutants" puisque certaines d'entre elles ont plus de dix ans voire 15 ans d'existence mais, les bénéfices techniques accumulés pendant la période des "vaches grasses" ont été rapidement absorbés avec la dégradation des résultats consécutive à la crise économique et la sous tarification, de telle sorte que, ces entreprises d'assurance ont actuellement des capacités de rétention très limitées du fait de la réduction de leurs fonds propres. Or, les exigences de l'industrialisation ont entraîné dans presque tous les marchés de la CICA des investissements énormes dans la construction d'unités industrielles, de barrages de routes, dont les valeurs en risques dépassent largement les capacités financières des sociétés d'assurance y opérant. Si l'on prend l'exemple du Groupement Togolais d'Assurance dont le capital est de 100.000.000, son plein de rétention maximum théorique serait égal à 6 millions, c'est-à-dire, 6 % de son capital.

La faiblesse des fonds propres d'une société d'assurance entraîne par conséquent un recours excessifs à la réassurance. En 1986, les primes cédées en réassurance par le marché Togolais s'élevaient à 2.234.523.879 sur un volume global de primes émises de 4.173.092.258 soit 53,54 %, c'est-à-dire plus de la moitié de son chiffre d'affaire de 1986.

Le recours massif à la réassurance a pour conséquence la fuite des capitaux vers les pays de l'Europe qui possèdent les plus puissantes compagnies de réassurance du monde.

Paragraphe II - La fuite des capitaux

La faible rétention réelle de la plupart des sociétés d'assurance de la CICA fait qu'elles ne prennent elles mêmes aucun risque et se bornent à jouer un rôle de pourvoyeurs d'affaires comme les intermédiaires.

Cette pratique peut à la longue mettre en échec la limitation des sorties de capitaux dont les Etats de l'Afrique se sont fixés comme objectif, en créant les marchés nationaux d'assurance. De plus, le volume de primes cédées par les marchés de la CICA à la réassurance internationale représente un important sacrifice en devises pour les économies fragiles du continent qui en ont tant besoin pour financer leur développement. Les quelques exemples sur les manifestations de la concurrence sur le marché Togolais ont révélé que les agences et filiales des sociétés européennes ont une grande part de responsabilité dans cette politique de sous tarification.

C'est la raison pour laquelle, nous analyserons dans un second chapitre, quelques comportements de ces agences et succursales étrangères dans le cadre de la stratégie ci-dessus évoquées.

CHAPITRE II - Le comportement des agences et filiales sur les marchés de la CICA

Nous allons nous interroger ici sur la stratégie de ces entreprises d'assurance dans la perspective de l'Europe de 1992 et nous poser la question de savoir, si l'Afrique n'est-elle pas en train de devenir un marché refuge pour les entreprises d'assurance qui redoutent l'élargissement de l'économie européenne.

Section I - L'Afrique marché refuge

L'évolution de l'assurance en Afrique est passée par trois étapes.

La première étape a été celle de la domination des sociétés d'assurance étrangères sur les marchés de la CICA, la deuxième étape a été celle des nationalisations et la dernière étape celle que nous vivons actuellement, c'est le retour des groupes européens.

Nous allons essayer de retracer dans deux paragraphes les grandes étapes de cette évolution.

Paragraphe I - De la domination des Sociétés d'assurance étrangères à l'ère des nationalisations

La présence des sociétés étrangères européennes notamment françaises, date du démarrage de toutes premières relations commerciales entre ces deux régions. Elles ne prirent cependant leur essor qui à la fin de la seconde guerre mondiale, lorsque, profitant de la reprise qui a caractérisé cette période, elles multiplièrent les relations d'affaires et élargirent les perspectives d'expansion dans les colonies.

Par ailleurs, la diversification des échanges commerciaux offrit à ces agences d'énormes potentialités.

Même si elles n'assuraient pour l'essentiel que les produits manufacturés importés par l'Afrique, parce que les matières premières exportées ne généraient qu'un maigre volume de primes en raison des faibles valeurs assurées.

S'il n'existe pas pour cette époque, de statistiques disponibles relatives au chiffre d'affaires réalisé, il est cependant établi que le montant des primes ainsi enregistrées sur des risques africains par nombre d'entre elles, était loin d'être négligeable.

L'encaissement global à l'exclusion de l'Afrique du Sud s'élevait en 1960 à 300 millions de dollars souscrits par les seules sociétés étrangères (1).

La seconde étape qui est celle des nationalisations a coïncidé avec l'accession à la souveraineté internationale des Etats africains, qui ont tenu également à assurer leur indépendance économique, en particulier par la réglementation de l'activité d'assurance.

(1) Jeune Afrique Economie n° 120, Juin 1989 : Article de Bakary Kamara: Il était une fois un petit assureur.

C'est alors qu'un mouvement de résistance à cette volonté de localisation des assurances a été déclenché par les intérêts étrangers qui ont entrepris de se désengager des marchés africains.

La deuxième décennie des indépendances a vu le phénomène d'émancipation des marchés africains d'assurance s'accroître avec les sociétés de droit national qui firent leur apparition.

Mais aujourd'hui, on assiste à un autre phénomène, le retour des groupes européens et certains assureurs africains n'hésitent pas à qualifier ce nouveau phénomène de reconquête de l'Afrique.

Paragraphe II - Le retour des groupes européens
sur les marchés africains

Ces groupes européens qui veulent conquérir les marchés africains rachètent le plus souvent à vil prix des sociétés d'Etat ou d'économie mixte.

Nous pouvons citer ici l'exemple de la SONAGAR au Gabon qui a été rachetée par l'U.A.P. Ces sociétés d'assurance sont souvent présentées comme largement déficitaires alors que parfois elles sont simplement en butte à des difficultés de trésorerie.

Ainsi alors qu'un mouvement de retrait des investissements français est constaté dans d'autres secteurs de l'économie africaine, il en va différemment de l'activité d'assurance.

Sous la bannière de la libéralisation du commerce et des services, les maigres ressources du "continent en faillite" semblent devenir une cible privilégiée.

Certes, un encaissement annuel de 5.400 millions de dollars (1) attise certains appétits. C'est-à ce titre, qu'il convient de nous interroger sur le rôle des agences et filiales de ces sociétés françaises dans cette stratégie de reconquête des marchés africains.

(1) Jeune Afrique Economie n° 120, Juin 1989 : Article de Bakary Kamara : Il était une fois un petit assureur.

Section II - Le rôle des agences et filiales de sociétés
étrangères sur les marchés de la CICA

Le comportement de ces agences et filiales des sociétés d'assurance européennes notamment françaises sur les marchés de la CICA paraît maintenant plus logique, puisqu'il s'inscrit dans cette stratégie générale de reconquête de ces marchés.

En faisant du dumping par l'intermédiaire de leur agence et filiales en Afrique, ces entreprises d'assurance françaises espèrent acquérir, rapidement une part du marché significative dans ces pays afin d'y pouvoir "faire la loi comme avant". Ce comportement, bien que s'inscrivant dans une stratégie donnée, aggrave d'avantage la situation.

CONCLUSION SUR LA DEUXIEME PARTIE

Tout au long de cette deuxième partie, nous nous sommes attachées à analyser les principales conséquences de l'étroitesse des marchés de la CICA, qui sont d'une part la concurrence sauvage que se livrent les entreprises d'assurance et d'autre part le recours massif de ces mêmes compagnies d'assurance à la réassurance internationale.

Ensuite nous avons essayé de démontrer que la concurrence avec la sous tarification qu'elle engendre, et la réassurance excessive qui entraîne la fuite des capitaux vers les pays européens, peuvent à la longue constituer un danger pour l'existence de ces marchés nationaux.

Enfin dans cette deuxième partie, une attention particulière a été portée au comportement de certaines agences et filiales de sociétés d'assurance étrangères, responsables en grande partie du désordre installé sur certains marchés de la CICA.

Comme nous pouvons le constater, la situation est préoccupante, et exige que des solutions rapides soient trouvées à ce problème.

Nous essayerons donc dans cette troisième partie de proposer quelques solutions qui à notre humble avis, pourraient améliorer cet état de chose.

TROISIEME PARTIE : ESSAIS DE SOLUTIONS

Nous allons dans cette 3ème partie, essayer de suggérer des solutions adaptées aux différentes causes de l'étroitesse des marchés de la CICA, relevées dans la première partie. A ce propos, nous distinguerons les solutions qui doivent relever des pouvoirs publics de celles qui sont du ressort des entreprises d'assurance elles-mêmes.

Le premier chapitre portera sur les solutions devant relever des pouvoirs publics et le second chapitre traitera des initiatives que les compagnies doivent prendre elles-mêmes afin de consolider leur position.

CHAPITRE PREMIER - Les solutions relevant des pouvoirs publics

Dans presque tous les pays du monde, les activités des entreprises d'assurance sont soumises à un contrôle strict des pouvoirs publics.

Dans la première section de ce chapitre, nous ferons ressortir les objectifs poursuivis par le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurance.

Section I - Le rôle de l'autorité de contrôle

Si le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurance peut, suivant les conceptions, se justifier par diverses raisons, la plus dominante est la protection des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrats d'assurance.

L'intervention de l'Etat s'explique ici par la technique même de l'assurance, technique qui par rapport aux autres secteurs de la vie économique présente des particularités sur lesquelles il serait inutile de revenir.

Cette protection des assurés, justification du contrôle de l'Etat, passe par un certain nombre de pouvoirs dévolus à l'autorité de contrôle, tels que la délivrance des agréments entre autres.

Nous pensons donc que l'une des premières démarches des pouvoirs publics dans la résolution de ce problème de l'étroitesse, consistera à limiter ces agréments aux nouvelles sociétés d'assurance ou d'en accorder en fonction de l'évolution du marché. Ceci, pour avoir la maîtrise sur le développement de ce secteur d'activités.

Paragraphe I - L'agrément conditionné des sociétés d'assurance

L'agrément des entreprises d'assurance est le premier acte du contrôle.

Aucune entreprise d'assurance assujettie au contrôle de l'Etat ne peut commencer ses opérations si elle n'obtient préalablement cet agrément.

L'analyse du dossier d'agrément permet à l'autorité de contrôle de vérifier que sur le plan juridique, l'entreprise s'est conformée à la réglementation en vigueur et qu'elles présentent des garanties financières suffisantes de façon à ce qu'elles puissent faire face à ses engagements nocives des assurés.

Généralement dans les pays de la CICA, l'autorité de contrôle donne l'agrément une fois que ces deux conditions sont réunies.

Mais nous pensons qu'il est temps que ce contrôle dépasse le cadre traditionnel pour déboucher sur les considérations d'économie générale qui, essentiellement contingentes suivant les pays et les époques ne peuvent être négligées (1).

L'agrément à une nouvelle société d'assurance, doit pouvoir être le résultat d'une analyse préalable par l'autorité de contrôle des potentialités du marché, le comportement des entreprises d'assurance existantes quand au respect des tarifs, la concurrence et aussi l'apport positif de la nouvelle société au développement du marché.

(1) André Besson : Les entreprises d'assurance. Tome II page 159.

L'autorité de contrôle doit pouvoir enfin refuser l'agrément toutes les fois que les conditions du marché ne le permettent pas.

Car il ne sert à rien de donner des agréments à des entreprises d'assurance qui tôt ou tard seraient emportées par les méfaits de la concurrence.

Comme nous l'avions dit, le contrôle doit pouvoir dépasser ce cadre traditionnel de vérification des conditions juridiques et financières pour suivre l'orientation économique générale de chaque pays.

Le Togo est un pays de libéralisme économique, or "qui dit libéralisme économique dit concurrence", c'est peut être dans cette optique que l'autorité de contrôle a accordé l'agrément à la Compagnie Africaine d'Assurance, estimant sans doute que le marché n'était pas assez saturé, et que l'arrivée d'une nouvelle entreprise d'assurance par le phénomène de la concurrence, inciterait les autres à réviser leur politique commerciale ce qui du reste est normal dans un marché bien structuré.

Mais il ne faut pas oublier que sur un marché de libre concurrence ce sont les sociétés d'assurance économiquement et financièrement faibles qui tôt ou tard sont vouées à la disparition.

Or, généralement dans les marchés de la CICA, ce sont les sociétés de droit national qui économiquement et financièrement ne peuvent supporter la compétition ou face aux grands groupes européens qui viennent s'installer en Afrique.

Face à l'U.A.P., le Groupement Togolais d'Assurance peut-il tenir ?

Une autre solution aurait également consisté à doter nos marchés de sociétés économiquement viables par le relèvement des garanties financières, fonds propres importants à exiger à la constitution de la société. Les autorités de contrôle doivent enfin essayer de mettre en place des tarifs indicatifs et adaptés à la réalité de nos marchés

Paragraphe II - La mise en place de tarifs indicatifs

Généralement il existe une distinction entre le tarif automobile et le tarif non automobile. Sur les marchés de la CICA, le tarif automobile n'est pas libre car il est fixé par les pouvoirs publics.

Mais c'est un tarif si bas par rapport aux charges techniques que les entreprises d'assurance enregistrent de manière permanente les résultats déficitaires dans cette branche. Et on relève également une stabilité du tarif auto.

Par contre le tarif non automobile est libre. Mais il existe des tarifs de référence tel que le tarif bleu pour les risques simples en assurance incendie et le tarif rouge pour les risques industriels toujours en assurance incendie.

Or c'est paradoxalement dans cette branche d'assurance que l'on remarque une disparité des taux de prime. Certaines compagnies d'assurance, vont jusqu'à appliquer les taux de prime des risques de simple habitation à des raffineries de pétrole.

L'autorité de contrôle doit surtout veiller au respect de ces tarifs de référence par les entreprises d'assurance.

Pour les autres risques, le contrôle doit essayer de mettre en place des tarifs de référence de façon à harmoniser les tarifs sur le marché. Le contrôle tarifaire a pour justification la protection des assurés qui ne doivent payer que le juste prix pour leur couverture.

Pour mieux assurer la protection des assurés, l'autorité de contrôle doit en même temps veiller à ce que les entreprises d'assurance fassent un minimum de bénéfices afin de pouvoir faire face à leurs engagements vis à vis des assurés. C'est en cela que réside le paradoxe du contrôle.

La présence sur les marchés de la CICA des délégations et des agences qui se livrent à la sous tarification, entraînant ainsi les sociétés de droit national à les suivre, va nécessiter de la part du contrôle certaines actions afin de mieux maîtriser ses entités.

Et dans cette optique, nous pensons que la meilleure solution serait d'obliger ses entités étrangères à se constituer en société de droit national.

Section II - Les délégations et agences doivent se constituer en société de droit national

Les agences sont des émanations des sociétés d'assurance étrangères n'ayant ni autonomie financière ni autonomie juridique. Ce sont de véritables boîtes à lettres.

Au contraire, les délégations, bien qu'étant elles aussi des émanations des sociétés d'assurance étrangères, ont une certaine spécificité.

C'est cette spécificité qui rend d'ailleurs difficile l'action l'autorité de contrôle.

Nous allons dans un premier paragraphe voir en quoi consiste cette spécificité.

Paragraphe I - Les particularités des délégations

Les délégations sont des sociétés qui par rapport à la société mère, se caractérisent par une absence de statut juridique propre. Alors que les filiales par rapport à la société mère ont une autonomie juridique et financière, les délégations présentent une ambiguïté quand à leur statut par rapport à la société mère.

En effet elles ne peuvent pas être considérées comme des filiales puisque sur le plan juridique, elles n'ont pas leur autonomie ; Elles ne peuvent non plus être considérées comme des succursales puisqu'elles ont leur autonomie financière, ce qui fait défaut à ces succursales ou agences qui ne sont que de simples boîtes à lettres, le centre de décisions se situant au siège.

Comme nous l'avions dit plus haut, l'originalité de statut de ces délégations rend difficile l'action de l'autorité de contrôle.

La constitution de ces délégations en société de droit national pourra faciliter leur contrôle.

Paragraphe II - Les avantages découlant de la constitution
d'une délégation ou d'une agence en société
en société de droit national

Les délégations qui sur le plan financier ont leur autonomie, se prêtent facilement à un contrôle de solvabilité qui passe par la constitution qui passe par la constitution d'un minimum réglementaire de capital social, de réserves réglementaires, la conformité à la réglementation nationale des placements.

Cette conformité à la réglementation nationale des placements, va permettre une meilleure couverture des risques garantis et une rétention importante, sur le territoire national des capitaux.

Mais, ces délégations n'étant pas juridiquement des sociétés de droit national, peuvent dans l'exercice de leurs activités aller à l'encontre des intérêts nationaux, notamment la sortie intempes- tive des devises par le biais d'une réassurance excessive.

Les agences, véritables boîtes à lettres dont le centre de décision se trouve au siège, se livrent parfois à certaines activités "occultes" qui échappent au contrôle des pouvoirs publics.

Leur transformation en société de droit national, pourrait obliger sur le plan juridique à se conformer aux lois et règlements nationaux.

Elles seraient ainsi obligés d'envoyer à l'autorité de contrôle tous les documents commerciaux, polices, tarifs, prospectus etc., de manière à s'assurer que ces unités puissent à tout moment faire face à leur engagement vis à vis des assurés. De même, elles ne pourraient plus faire de la sous tarification, puisque désormais elles seraient tenues au résultat, et en cas de résultats chroniquement déficitaires, l'autorité de contrôle serait en droit de décider de certaines mesures de sauvegarde.

Ayant examiné dans le premier chapitre les solutions qui doivent relever des pouvoirs publics, dans ce second chapitre nous allons nous interroger sur l'action à mener par les entreprises d'assurance elles-mêmes.

CHAPITRE II - Les solutions liées à l'organisation interne
des compagnies d'assurance

Ce sont les entreprises d'assurance qui sont les plus concernées par le problème que nous avons évoqué tout au long de notre étude, c'est à elles qu'il revient donc d'agir en vue de remédier à cette situation.

Il serait souhaitable que ces entreprises d'assurance essayent d'abord de mettre en place une politique dynamique de marketing, ensuite d'augmenter leur capacité financière.

Nous allons donc consacrer une section à chacune de ces propositions.

Section I - La mise en place d'une politique dynamique
de marketing

Le marketing est l'état d'esprit et l'ensemble des moyens intellectuels et matériels dont disposent les entreprises en vue d'acquérir, de conserver, ou de développer leur part de marché de manière profitable.

Le marketing est la fonction commerciale moderne d'une entreprise. Dans les pays de la CICA, on note d'une manière générale que cette fonction commerciale moderne n'est pas très développée, et dans le domaine des assurances elle est presque inexistante.

Cette absence de marketing dans les politiques commerciales des entreprises d'assurance est regrettable puisque l'assurance étant un produit immatériel, beaucoup de personnes ne perçoivent pas sa nécessité.

Il est donc indispensable que les entreprises d'assurance mènent des actions en vue de susciter, de créer d'abord chez les populations le besoin d'assurance, ensuite d'élaborer des formules d'assurance adaptées à ces besoins.

Notre analyse portera donc dans un premier temps sur les besoins de la population, ensuite nous insisterons sur les actions de vulgarisation à mener dans le cadre d'une bonne politique de marketing.

Paragraphe I - L'analyse des besoins de la population

Le premier volet de cette politique de marketing va consister à un recensement des besoins exprimés par les populations.

Les assureurs du marché de la CICA se sont contentés jusque là de reproduire les formules d'assurance des anciennes compagnies métropolitaines.

Or ces formules d'assurance ont été conçues pour répondre à des besoins d'assurance exprimés par une population spécifique dans un contexte socio-économique et géographique bien précis. C'est ainsi que ces formules d'assurance transposées à nos réalités deviennent inadaptées et parfois même insolites.

C'est le cas par exemple de l'assurance contre la grêle que l'on retrouve dans presque tous les contrats incendie des compagnies d'assurance de la CICA.

A notre humble avis, l'élaboration de formule d'assurance adaptée protégeant par exemple les agriculteurs contre les dégâts que causeraient les invasions accridiennes seraient plus appropriée. Cette invasion accridienne étant un phénomène cyclique serait à "coup sûr" un risque techniquement difficile à assurer à cause des problèmes de fréquence et d'amplitude mais les assureurs pourraient toujours trouver des formules pour fixer un plafond de garantie.

Paragraphe II - Vulgarisation de l'assurance

La méconnaissance des structures et du fonctionnement de l'assurance par la majorité de la population des pays de la CICA, justifie cette action de vulgarisation de l'assurance. Les compagnies d'assurance doivent faire connaître la profession et faire admettre ses caractéristiques propres de manière à prédisposer le public à l'achat des contrats d'assurance.

Elles disposent de ce fait d'un outil précieux qui est la publicité.

Selon la définition du dictionnaire Robert, la publicité est le fait, l'art d'exercer une action psychologique sur le public à des fins commerciales.

Au sens marketing, la publicité serait la présentation d'un produit ou d'une entreprise par des moyens autres que l'action personnelle en vue d'atteindre des objectifs soigneusement déterminés.

Mais les entreprises d'assurance ne devraient pas faire n'importe quelle publicité. En effet, la publicité "produit" qui vise à faire connaître un produit et à augmenter ses ventes ne serait pas tout à fait adaptée puisqu'elle caractérise les grandes sociétés de consommation où la variété des produits est si grande que les consommateurs ont des embarras de choix. Elle serait plus indiquée pour la vulgarisation de produits précis telle que la retraite complémentaire qui d'ailleurs ne peut s'adresser qu'à un segment bien précis de marché. Seule la publicité firme visant à créer ou à entretenir une image pourra produire des effets.

Elle permettra à la population de connaître d'avantage l'assurance et d'être plus informée sur son rôle socio-économique.

La mise en place d'une politique dynamique de marketing ne peut pas résoudre seule le problème, il faudrait que les entreprises d'assurance fassent des efforts supplémentaires afin d'augmenter leur capacité financière. Nous aborderons ce problème dans cette seconde section.

Section II - L'augmentation des capacités financières des entreprises d'assurance

Les études actuarielles ont montré que, plus une entreprise d'assurance a des fonds propres importants, plus sa capacité de

rétention est grande.

Les entreprises d'assurance pourraient donc essayer de récupérer les bénéfices générés par les exercices pour augmenter leurs fonds propres et réserves et consolider ainsi leurs assises financières ; de plus elle leur permettrait de souscrire une part significative des risques générés par leur marché et éviterait ainsi un recours massif à la réassurance.

CONCLUSION GÉNÉRALE

L'incidence de l'étroitesse sur la viabilité des marchés de la CICA est un thème que nous avons choisi de débattre, alarmée par la détérioration chronique des affaires des sociétés d'assurance y opérant.

La multiplicité des difficultés, le développement des concurrences malsaines entraînant une accumulation de risques mal tarifés, l'éventualité des dépôts en cascade de bilans ou l'absorption d'entreprises d'assurance nationale par les groupes étrangers, conséquences évidentes de l'étroitesse de nos marchés nationaux, nous avons face à cette situation essayé à travers notre exposé de tirer la sonnette d'alarme et de proposer certaines actions en vue d'assurer un développement harmonieux de ce secteur d'activités dans nos pays respectifs.

Cette situation telle qu'elle transparait à travers notre exposé peut ne pas être similaire dans tous les marchés de la CICA, mais nous pensons néanmoins qu'elle devrait susciter une prise de conscience aussi bien de la part des sociétés d'assurance elles mêmes que des autorités de contrôle des pays de la CICA.

Aujourd'hui, les sociétés d'assurance de la CICA sont aussi à leur tour confrontées à des problèmes "existentiels" telles que l'ont été les sociétés européennes.

Or ce sont des difficultés de même ordre qui ont poussé les pays européens à décider du regroupement des sociétés en ensembles économiquement viables, d'abord, ensuite de l'ouverture de leurs marchés nationaux, ouverture qui devrait aboutir à l'Europe de 1992

Les dirigeants politiques de nos pays et les assureurs nationaux doivent donc prendre conscience du fait que cette intégration représente plus pour nous un exemple à suivre, indispensable à la survie de l'industrie africaine des assurances.

Dans cette optique, nous souhaiterions que les initiatives ayant abouti à la création de la CICARE et de l'AFRICARE ne soient qu'un prélude au développement de la coopération régionale qui aboutirait à la création d'un vaste marché continental.

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

1) Les Ouvrages généraux

Suzanne Diakité : Manuel d'économie;
Nouvelles Editions Africaines Paris 1983.

Moktar Diouf : Economie Politique
Tome I Economie descriptive - Nouvelles Editions
Africaines Paris 1979.

2) Les ouvrages spéciaux

André BESSON - Les entreprises d'assurance
Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence
(LGDJ) 4ème édition Paris 1977.

Yvonne LAMBERT-FAIVRE - Droit des assurances
Dalloz 3ème édition, Evreux, 1979.

3) Articles Divers

Assur Info n° 8 Page 43

Jeune Afrique Economie n° 120

Juin 1989 page 88, 91 - 94.

4) Les entretiens

Entretien avec Monsieur Koffi Agbodo, Directeur Technique GTA.

Entretien avec Monsieur Kossi Laban, Secrétaire Général GTA.