

**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
C.I.M.A.**

**INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES (I.I.A)
BP 1575
Tél. (237) 220 - 7152
YAOUNDE - CAMEROUN**



5ème PROMOTION M.S.T.A.

2000 - 2002

RAPPORT DE STAGE ET D'ETUDE

**THEME : INCIDENCE DES FRAIS DE
PRELEVEMENTS BANCAIRES
SUR LES TARIFS :
CAS DE LA SOMAVIE**

PRESENTE PAR :

KOUADIO Etienne

SOUS LA SUPERVISION DE :

**M. Louis GNALY
DAF de la SOMAVIE**

REMERCIEMENTS

Qu'il me soit permis, avant d'aborder le thème faisant objet de ce rapport, d'exprimer ici ma profonde gratitude à tous ceux qui m'ont aidé à l'élaboration de ce travail. Il s'agit en particulier de :

- ✓ Monsieur SEKOU SYLLA, Directeur Général de la SOMAVIE qui m'a accueilli dans son entreprise ;
- ✓ Monsieur LOUIS GNALY, Directeur Administratif et Financier (DAF) de la SOMAVIE, mon Directeur de stage pour ses observations pointues et constructives ;
- ✓ Mademoiselle LEONTINE KOUASSI, Secrétaire de Direction à l'Office National d'Identification (ONI) pour la saisie et la mise en page de ce document ;
- ✓ Monsieur SERGE KROGOSSY, Chef du service production pour ses conseils et les documents qu'il a mis à ma disposition ;
- ✓ Monsieur LAURENT KOFFI , Contrôleur de Gestion de la SOMAVIE et de tout le personnel ;
- ✓ Mademoiselle ANGELINA KOUASSI pour son affection et son soutien ;
- ✓ Le Secrétariat Général permanent de l'ASA-CI.

AVANT – PROPOS

Dans le souci d'une adéquation entre la gestion pratique des compagnies d'assurance et les connaissances théoriques qu'il dispense à ses étudiants et en vue d'une plus grande compétitivité de ces derniers, l'Institut International des Assurances (I.I.A.) de Yaoundé-Cameroun, a toujours achevé ses enseignements par un stage pratique dans des structures d'offre ou de contrôle des opérations d'assurance. C'est dans ce cadre que j'ai passé environ quatre mois au siège de la Société Mutuelle d'Assurance Vie (SOMAVIE) à Abidjan en Côte d'Ivoire.

Le présent rapport est un fruit de ce stage en vue de l'obtention du diplôme de Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances (MSTA). Il n'a nullement la prétention d'être exhaustif sur le problème qui y est abordé, encore moins sur l'ensemble des difficultés de la SOMAVIE.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION.....	1
1^{ère} Partie : LES STRUCTURES ET LE FONCTIONNEMENT DE LA SOMAVIE	2
Chapitre 1 : PRESENTATION DE LA SOMAVIE	3
<i>SECTION 1 : STRUCTURE DE LA SOMAVIE</i>	<i>4</i>
1 . Les Différents Organes.....	4
a / Son Comité Financier	4
b/ Le Comité de Coordination.....	4
2 . L'organigramme de la SOMAVIE	6
<i>SECTION 2 : FONCTIONNEMENT.....</i>	<i>7</i>
1 . Fonctionnement des organes	7
a) Le Comité financier.....	7
b) Le Comité de coordination.....	7
2 . Le matériel de travail.....	10
Chapitre 2 : STRUCTURE DU PORTEFEUILLE	10
<i>SECTION 1 : LES DIFFERENTS PRODUITS</i>	<i>11</i>
1 . L'épargne retraite (ER)	11
2 . Les contrats décès.....	11
a – La Temporaire Décès (TD)	12
b – La Temporaire Décès / Frais funéraires (TD FF).....	12
c – La Protection Familiale (PF)	12
3 . La mixte.....	13
<i>SECTION 2 : LES LIMITES IMPOSEES AUX PRODUITS.....</i>	<i>13</i>
1. Les habitudes de consommation et les attentes des assurables	13
2. Les limites d'ordre technique.....	14
a – Les risques couverts	14
b – La gestion des contrats	14
c – La prime commerciale.....	15
<i>SECTION 3 : STRUCTURE DU PORTEFEUILLE.....</i>	<i>15</i>
1. Contrats dominants.....	16
2. Principaux clients	16
3. Portefeuille sinistre.....	17
2^{ème} PARTIE : INCIDENCE DES FRAIS DE PRELEVEMENT BANCAIRE SUR LES TARIFS : CAS DE LA SOMAVIE.....	18
Chapitre 1 : ANALYSE DE LA SITUATION	19
<i>SECTION 1 : ANALYSE EXTERNE.....</i>	<i>19</i>
1. Historique	19
2. Les différents frais de prélèvements bancaires sur le marché.....	19
<i>SECTION 2 : ANALYSE INTERNE.....</i>	<i>20</i>
1. Les différents prélèvements effectués	20
a – Les frais d'encaissement ou de quittance.....	20
b – Les frais d'impayé.....	21
c – Les autres frais.....	21
2 . Volume des prélèvements	21

Chapitre 2 : PRELEVEMENTS ET TARIFS	22
<i>SECTION 1 : FRAIS A LA CHARGE DU SOUSCRIPTEUR</i>	<i>22</i>
1 – Frais d'encaissement ou de quittancement.....	22
2 – Frais de fractionnement.....	23
3 – Les autres frais	23
<i>SECTION 2 : ANALYSE D'UNE PRIME : LA TD DE LA SNEPPCI.....</i>	<i>23</i>
1 – Les composantes	23
2 – Part des banquiers.....	24
3 – La compétitivité du tarif.....	24
<i>SECTION 3 : INCIDENCE SUR LA MARGE DE SOLVABILITE (MS)</i>	<i>25</i>
1 – Les éléments constitutifs	25
2 – Incidence	25
Chapitre 3 : VERS DES TARIFS PLUS COMPETITIFS.....	26
<i>SECTION 1 : LES CAUSES DES IMPAYES.....</i>	<i>26</i>
1 - Les causes exogènes	26
a – L'environnement économique.....	26
b – Les autres causes	27
2 - Les causes internes.....	27
a – Procédure et suivi du contrat	27
b – Adaptabilité : Produit / Prix / Clients.....	27
c – Autres causes	28
<i>SECTION 2 : ACTION DE L'ASACI</i>	<i>28</i>
1 - Pour une harmonisation des frais	28
2 - Les autres actions	29
<i>SECTION 3 : SOLUTIONS INTERNES.....</i>	<i>29</i>
1 – Alerte de tous les services et assainissement du portefeuille.....	29
2 – Politique Commerciale plus agressive	30
3 - Partenariat SOMAVIE – banques.....	31
4 - Amélioration du produit / réduction de prime.	31
5 - Prélèvement à la source.	32
6 - Primes annuelles et cotisations élevées.....	32
7 - répercussion sur l'assuré.....	33
CONCLUSION GENERALE	35

INTRODUCTION

Le présent rapport comporte deux grandes parties :

La première, descriptive, porte essentiellement sur les structures et fonctionnements de la SOMAVIE, la seconde quant à elle, traite d'un thème qui résulte de l'observation des rapports entre les sociétés d'Assurances et leurs partenaires bancaiers dans le cadre du recouvrement des cotisations et primes.

L'importance des frais de prélèvements bancaires supportés par la compagnie par rapport à son activité mérite que l'on leur accorde une attention particulière. C'est ce qui justifie le choix de notre thème, espérant que ce modeste travail sera utile aux dirigeants de l'entreprise dans leurs efforts de conquête du marché et d'amélioration des rendements de la SOMAVIE qui est en phase de transition de son état de mutuelle à une société anonyme.

1^{ère} Partie :

**LES STRUCTURES ET LE
FONCTIONNEMENT DE LA SOMAVIE**

Créée en 1988 conformément à l'arrêté N° 055/MEF/DA du 29 mars 1988, la Société Mutuelle d'Assurance Vie (SOMAVIE) est régie par le code des assurances de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) et opère dans le secteur vie et capitalisation. Les statuts ont été mis en conformité avec les dispositions du code le 19 mars 1998.

Le 27 juin 2002 s'est tenue l'assemblée générale constitutive de la Société du Millénaire d'Assurance Vie (SOMAVIE), société anonyme à capital social de un milliard de francs CFA en remplacement de la société mutuelle.

En attendant les rapports du notaire, la société fonctionne sous sa forme mutuelle qui est décrite dans cette partie de notre travail.

Notre description portera à la fois sur les organes de la société et leur fonctionnement (chapitre 1) et sur son activité, son portefeuille (chapitre 2).

Chapitre 1 : **PRESENTATION DE LA SOMAVIE**

Depuis sa création jusqu'à l'avènement des dispositions du code des assurances de la CIMA imposant une distinction des comptes et de la gestion des compagnies Vie et IARD, la SOMAVIE a fait partie de la Société Ivoirienne d'Assurances Mutuelles (SIDAM). Elle est maintenant une société distincte mais formant avec la SIDAM le groupe SIDAM-SOMAVIE.

Comme toute mutuelle, les sociétaires ou adhérents effectuent la mise en commun de leurs cotisations afin de s'auto-assurer conformément aux dispositions du statut (article 9) :

- constitution d'une réserve de garantie destinée à suppléer éventuellement une insuffisance de provisions mathématiques (article 39) ;
- constitution d'une réserve de capitalisation sur la base des revenus financiers après revalorisation de provisions mathématiques (article 40) ;
- affectation des excédents de recettes sur proposition du conseil d'administration (article 41) à :
 - ❖ des amortissements supplémentaires, s'il y a lieu ;
 - ❖ la constitution des réserves supplémentaires si les circonstances l'exigent.

Observons à présent la structure de près.

SECTION 1 : STRUCTURE DE LA SOMAVIE

Il s'agit pour nous de décrire ici les différents organes et les rapports hiérarchiques existants entre eux.

1 . Les Différents Organes

La SOMAVIE a deux comités renfermant les différents départements et services.

a / Son Comité Financier

Le comité financier est un organe de gestion, composé du Directeur, qui en assure le secrétariat, et de deux administrateurs nommés par le conseil d'administration, ce comité est chargé de :

- contrôler le bien fondé des placements tant sur le plan de la réglementation CIMA que sur la qualité des rendements ;

- *suivre la marche de la Mutuelle par rapport aux objectifs fixés ;*
- *veiller particulièrement sur la situation de trésorerie de la SOMAVIE.*

b/ Le Comité de Coordination

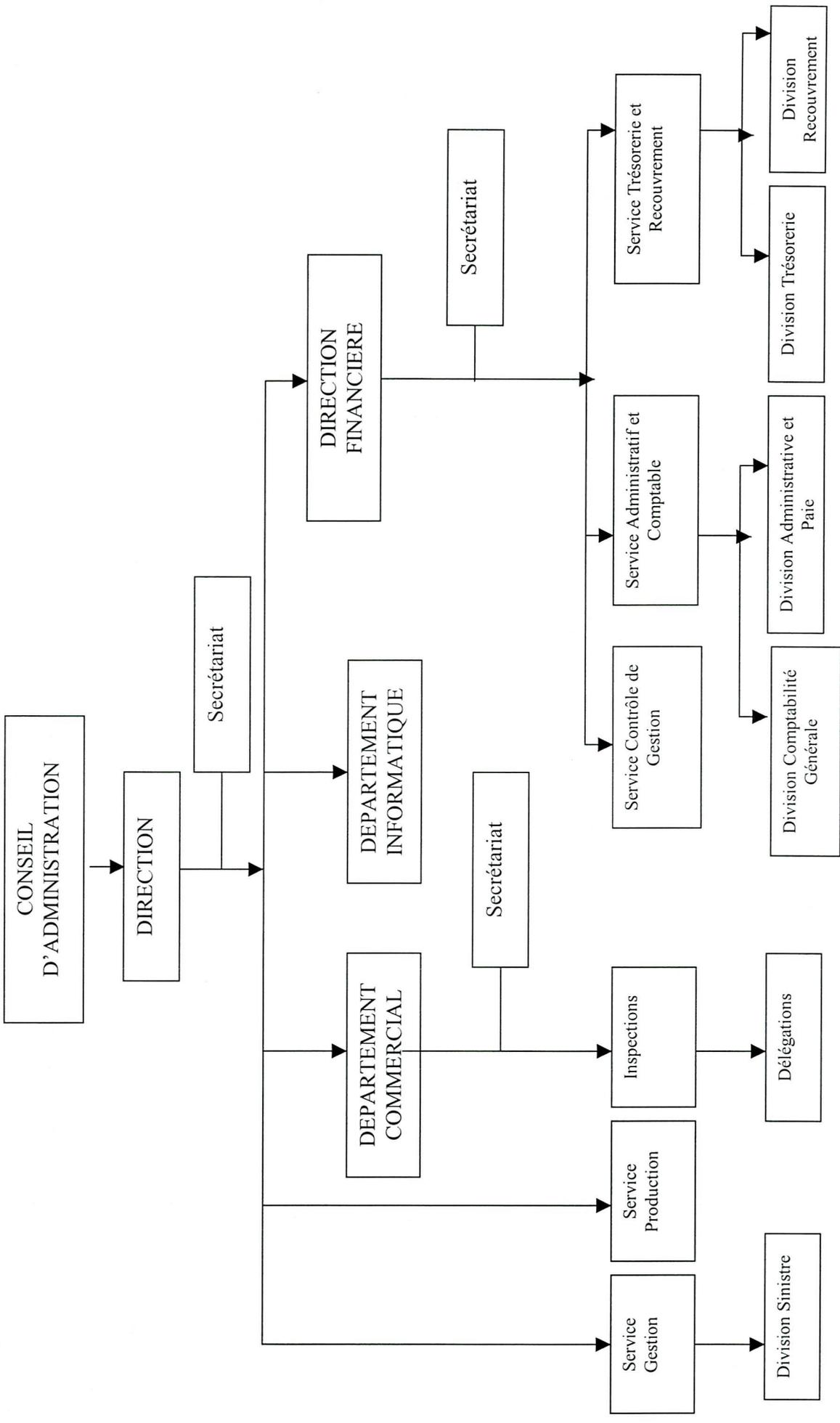
Il est composé du Directeur qui le préside et de ses responsables de département. Son rôle est d'associer les responsables à toute prise de décision en vue d'une meilleure coordination des plans d'action. Les départements en question sont :

- *le département commercial ;*
- *le département informatique ;*
- *le département technique et production ;*
- *la direction financière et administrative.*

Nous étudierons en détail le rôle et le fonctionnement de chaque département dans la section suivante. Notons cependant que la société a une structure hiérarchisée qui apparaît à travers son organigramme et qu'au dessus de tous ces comités et départements, se trouve le conseil d'administration.

2 . L'organigramme de la SOMAVIE

Il peut être présenté comme suit :



SECTION 2 : FONCTIONNEMENT

Comment fonctionnent les différents comités et les départements et services qui les composent ? Avec quel matériel ?

1 . Fonctionnement des organes

a) Le Comité financier

Il se réunit chaque fin de mois et passe en revue tous les points relatifs à sa mission.

b) Le Comité de coordination

Ses rencontres sont hebdomadaires. Bien que constitué du Directeur et des chefs de département, ce comité peut être élargi à tout employé de la Mutuelle susceptible d'apporter une lumière sur un point précis.

La gestion courante des affaires, les problèmes de contentieux, l'assainissement du portefeuille, l'administration générale sont des sujets parmi bien d'autres que le comité aborde au cours de ses séances.

Pour plus d'efficacité dans la gestion de la compagnie les tâches sont réparties entre la direction générale et les départements.

❖ La Direction Générale

Assisté des deux comités susmentionnés, le Directeur Général applique la stratégie politique élaborée en collaboration avec le conseil d'administration. Il veille aux objectifs fixés et à l'exécution du plan d'action de façon spécifique, conformément aux échéances préétablies.

❖ La Direction Administrative et Financière

Elle a à sa charge la comptabilité et les finances de la société. La comptabilité s'occupe de toutes les opérations comptables ordinaires (enregistrement et conservation des données de base) du contrôle de

l'exactitude des données et des procédures de traitement, de l'établissement en temps opportun des états de synthèse.

La mission financière s'articule autour des points suivants :

- *élaboration de la politique financière, l'établissement et la gestion budgétaire et le suivi de son exécution ;*
- *manipulation des espèces et des valeurs ;*
- *gestion des placements ;*
- *suivi des relations avec les établissements financiers ;*
- *établissement et suivi de l'exécution des prévisions de trésorerie à court terme.*

La Direction Financière s'appuie sur divers états que lui fournit le département informatique (états récapitulatifs des émissions – encaissements – balance des opérations comptables.....)

❖ *Le Département Informatique*

Le Département informatique sous la conduite de son chef assure :

- *la maintenance du logiciel des contrats ;*
- *le choix du matériel informatique ;*
- *la clôture des opérations à la fin de chaque mois (en collaboration avec les différents départements) et les états techniques et comptables destinés aux départements.*

La SOMAVIE dispose également d'un service actuariel en charge de tout ce qui est relatif aux cotations, aux états CIMA.

❖ *Le Département Commercial*

Le Département Commercial est un maillon essentiel dans une compagnie Vie. Les tâches assignées à celui de la SOMAVIE sont les suivantes :

- *recherche et apport des affaires nouvelles ;*
- *recrutement, formation, encadrement et animation du réseau*

commercial ;

- *analyse du marché et élaboration des objectifs de production.*

Ce département travaille en étroite collaboration avec celui de la production. Les états des commissions lui sont régulièrement fournis par le département informatique. Les saisies des encaissements et le règlement des commissions sont l'affaire du service comptable.

Les collaborateurs directs du chef du département commercial sont des inspecteurs (la SOMAVIE a six inspections) qui sont les supérieurs hiérarchiques des chefs d'équipe d'agents commerciaux.

Sur un marché concurrentiel d'Assurance Vie, il est important de garder un œil attentif sur la politique et les moyens commerciaux. C'est ici le lieu de souligner la nécessité d'insister sur la rigueur dans le recrutement, la formation des commerciaux de la SOMAVIE et sur leur motivation. La rentabilité d'une compagnie d'assurance ne peut être satisfaisante que si son chiffre d'affaire atteint un certain seuil critique. Le réseau commercial de la SOMAVIE devra donc vendre et bien vendre.

La rémunération dans ce département se fait sur la base de commissions ; le revenu des inspecteurs et chefs d'équipes comporte cependant une part fixe.

Les propositions d'assurance sont transmises du département commercial à celui de la production.

❖ *Le Département Technique et Production*

Avant et après les commerciaux, intervient ce département. La production tarife les propositions avec l'actuaire, assure les relations avec les réassureurs avant émission des polices pour lesquelles leur accord préalable est nécessaire (risque aggravé, proposition dont les capitaux nécessitent un placement en facultative).

Le service gestion quant à lui contrôle les prestations et enregistrements, gère les modifications, les prestations (avances, rachats,

sinistres) et les impayés conformément aux articles 13 et 73 du code CIMA.

Le département technique et production assure également la gestion régulière des provisions techniques. Il travaille en collaboration avec le département administratif et financier particulièrement dans la planification des paiements des prestations.

Tous les départements et leurs différents services effectuent leurs tâches en relation les uns avec les autres. Mais avec quel matériel ?

2 . Le matériel de travail

Nous venons de souligner l'étroite collaboration entre les différents départements. Elle n'est possible que grâce au réseau informatique.

La société travaille sur le AS 400 et son matériel semble suffisant. Le problème que l'on rencontre parfois est celui de la fiabilité des données et états que fournit le système.

Le réseau commercial dispose d'un certain nombre de véhicules. Mais seuls les inspecteurs et certains chefs d'équipe en jouissent.

Il serait intéressant d'agrandir le parc auto de la SOMAVIE surtout au profit des commerciaux. Ce qui pourra les rendre plus compétitifs.

La SOMAVIE dispose également d'un personnel compétent qu'il sera tout de même intéressant de remotiver et de renforcer au besoin en vue des nouvelles orientations de l'entreprise qui n'est plus une mutuelle mais une société anonyme qui, à ce titre est assujettie à une obligation de rentabilité plus exigeante.

Par ailleurs il nous paraît nécessaire d'accorder une plus grande attention aux archives surtout en faveur du service comptable et de la division sinistre.

Nous venons de parcourir le cadre de travail de la SOMAVIE. Examinons à présent son activité, ce qu'elle met à la disposition de ses sociétaires et bénéficiaires de contrats.

Chapitre 2 : **STRUCTURE DU PORTEFEUILLE**

Comme toute compagnie d'assurance, la SOMAVIE a pour vocation de couvrir les risques qui lui sont proposés par ses clients.

Elle est agréée à exercer dans les branches 20 à 23 de l'article 328 du code des assurances. Mais durant notre séjour dans cette compagnie, les contrats souscrits sont ceux que nous explorons dans la section première de ce chapitre.

SECTION 1 : LES DIFFERENTS PRODUITS

Ils portent essentiellement sur les deux risques que sont la vie et le décès.

1 . L'épargne retraite (ER)

Par ce contrat l'assureur s'oblige à verser à l'assuré au terme du contrat, le capital acquis par une succession de primes que ce dernier s'est engagé à payer à une périodicité convenue. Ce contrat donne droit à une provision mathématique selon les dispositions du code CIMA (article 73).

Dans un souci de rentabilité en faveur de ses clients, la SOMAVIE n'accepte que les contrats de durée minimale de dix ans et à cotisation au moins égale à 10 000 (dix mille francs).

2 . Les contrats décès

Le principal est la Temporaire Décès (TD), les autres étant des ajustements pour mieux répondre aux desiderata des demandeurs d'assurance.

a – La Temporaire Décès (TD)

Les dispositions de ce contrat mettent à la charge de la SOMAVIE, l'obligation de verser aux bénéficiaires désignés dans les conditions particulières, un capital dont le montant est indiqué à la souscription par l'assuré qui paye en contre partie la prime conséquente. C'est un contrat à fond perdu. La garantie est déclenchée en cas de décès ou d'invalidité permanente totale.

b – La Temporaire Décès / Frais funéraires (TD FF)

Ce contrat procure à son assuré, outre la garantie de la TD, une couverture ayant pour objet de subvenir aux frais funéraires occasionnés par le décès d'un membre de sa famille. Concrètement :

- *le décès du (de la) conjoint (e) donne droit à un capital de 500 000 (cinq cent mille) francs ;*
- *le décès d'un enfant déclenche le paiement de 250 000 (deux cent cinquante mille) francs à l'assuré (ou bénéficiaire).*

Le décès de l'assuré principal met un terme à la garantie. La garantie est limitée à un maximum de quatre millions (4 000 000).

c – La Protection Familiale (PF)

Par ce contrat la SOMAVIE s'engage à verser au bénéficiaire désigné, le capital indiqué aux conditions particulières en cas de décès ou d'invalidité permanente totale de l'assuré chef de famille. Elle s'oblige également à verser à l'assuré chef de famille désigné une indemnité funéraire dont le montant se présente comme suit :

- *pour le conjoint : 50 % du capital de base ;*
- *pour chaque enfant : 25 % du capital de base.*

Le décès de l'assuré chef de famille met fin au contrat avec le paiement du capital.

3 . La mixte

Comme son nom l'indique, la mixte contient une double garantie. En cas de vie au terme du contrat, l'assuré bénéficie d'un capital indiqué aux conditions particulières. Si le décès de l'assuré survient avant échéance, la SOMAVIE verse ce capital au bénéficiaire désigné.

La SOMAVIE souscrit par ailleurs des contrats dits "prêts bancaires" ayant pour but de couvrir les prêts effectués auprès des banques de la place. En cas de décès de l'emprunteur avant remboursement total, la SOMAVIE se substitue à lui pour rembourser à la banque le reste dû. La prime est unique.

L'examen de la gamme de produit proposée par une Compagnie d'Assurance à ses clients suscite toujours une question simple mais capitale puisque la survie de la Société en dépend. L'offre est-elle adaptée à la demande ? Pour y répondre il convient d'apprécier la marge de manœuvre de la SOMAVIE.

SECTION 2 : LES LIMITES IMPOSEES AUX PRODUITS

Qu'attendent les assurables en terme de produits et de prix ? Y a-t-il un seuil que la compagnie ne peut franchir ?

1. Les habitudes de consommation et les attentes des assurables

C'est presque une lapalissade de dire que l'Africain moyen en particulier celui de la zone CIMA n'a pas l'assurance dans son habitude de consommation. Les raisons sont multiples, mais ne font pas l'objet de la présente étude. Notons cependant que la précarité des revenus et la mauvaise perception des risques sont de graves motifs du

désintéressement des populations africaines. Beaucoup sont portées vers la consommation immédiate et nombre de ceux qui songent à l'avenir sont handicapés par des revenus à peine suffisants pour nourrir leur famille. Dès lors que surviennent des difficultés financières, la prime d'assurance est éjectée du budget.

Par ailleurs tout ce qui concerne la mort est tabou. Certains assurables ont du mal à accepter des contrats à fonds perdus tel que le contrat Temporaire Décès.

L'assureur doit donc rechercher sans cesse comment convaincre les assurables et répondre au mieux à leurs attentes.

2. Les limites d'ordre technique

a – Les risques couverts

Les garanties proposées par la SOMAVIE ne peuvent couvrir tous les risques des sociétaires, en particulier dans le domaine des frais funéraires. Nul n'ignore, en Côte d'Ivoire le poids des dépenses funéraires sur le portefeuille des ménages. Ces derniers seraient bien aise que toutes ces dépenses soient prises en compte par un assureur. Mais la plupart des décès qui occasionnent plus de débours (ceux des ascendants : père, mère, beaux-parents) sont exclus des polices décès. Cela est dû à leur fréquence et à la fraude de certains assurés.

Les contrats Epargne, quant à eux continuent de chanceler sous l'effet des rachats et résiliations multiples ayant parfois pour but de faire face à des frais funéraires.

b – La gestion des contrats

L'une des principales limites à la compétitivité des contrats proposés par la SOMAVIE est leur gestion. Les frais de gestion constituent un poids très important. Sur plusieurs exercices consécutifs, ces frais ont largement excédé les normes prudentielles. Ce sont des dépenses inévitables qu'il

faut cependant nécessairement réduire. Notre attention s'est particulièrement portée sur les prélèvements bancaires qui ont une incidence grave sur les primes et la rentabilité des opérations de la société. Cela sera mieux développé dans la seconde partie de notre travail.

c – La prime commerciale

La prime commerciale, celle payée par le client, est la prime de risque, dite prime pure augmentée des chargements. Plus ces derniers frais seront élevés, plus cette prime s'éloignera de sa valeur socialement acceptable, c'est-à-dire celle à laquelle l'assurable l'accepte. Beaucoup de clients ont un raisonnement simple. Raisonnement d'ailleurs tenu par certains commerciaux. Pour eux en effet, à toute époque la valeur de rachat de leurs contrats devrait être au moins égale au produit de la prime par le nombre de primes versées à la compagnie. Il apparaît ici un besoin de formation et d'information des agents commerciaux.

Ici le prix socialement acceptable pourrait être celui pour lequel l'écart entre prime commerciale et prime pure est le plus faible.

Il est difficile de définir un tel prix pour les Temporaire Décès (TD) dans certains milieux ; la mort et tout ce qui s'y rattache étant parfois des sujets tabous dans nos sociétés. De plus le fait que la TD soit à fonds perdus démotive des assurables aux esprits mal éclairés. D'où la nécessité d'éduquer la population et de mieux former et informer les commerciaux.

SECTION 3 : STRUCTURE DU PORTEFEUILLE

Nous nous intéressons d'abord au portefeuille prime avant celui des sinistres.

1. Contrats dominants

C'est avec un chiffre d'affaires (CA) de deux cent quatre vingt neuf millions (289 000 000) de francs CFA que la SOMAVIE a clos son premier exercice en décembre 1989. Ce chiffre était constitué à 91 % de cotisations relevant des garanties TD et FF. Cette domination des contrats TD/FF a été renversée avec l'évolution du chiffre d'affaires. Ce dernier s'élevait à deux milliards cent quarante deux millions au 31 décembre 1998 avec 73 % pour la retraite. Les contrats Epargne Retraite (ER) dominent en nombre et en montant. Au 30 juin 2002 par exemple sur l'ensemble des émissions du 1^{er} semestre de 2002, les cotisations au titre de l'épargne pure occupent 61,23 %, sur un ensemble de six produits. Au 31 décembre 2001, ces cotisations Epargne se sont élevées à 64 % du Chiffre d'Affaire.

2. Principaux clients

Depuis sa création les principaux clients de la SOMAVIE sont toujours les sociétaires groupes. Pendant son premier exercice, ce sont les contrats souscrits par le syndicat national des enseignants du primaire public de Côte d'Ivoire (SNEPPCI), le syndicat des Techniciens de la santé (SYNAPETESA) et celui des sages femmes (SYNSFI) qui ont dominé. Ces groupes ont réalisé plus de 50 % du Chiffre d'Affaire des exercices 96 ; 97 ; 98. En 2001 les cotisations pour les contrats groupes se sont élevés à environ 1.780.000.000 sur une émission totale de 2.270.000.000. Au 30 juin 2002 les émissions pour les sociétaires groupes étaient de 1.043.209.864 soit 81,09 % des émissions de ce premier semestre 2002. Le SNEPPCI occupe à lui seul plus de 27 % des contrats groupes sur plus de cent dix (110) groupes ; viennent ensuite la mutuelle des agents de la Douane et le SYNAPETESA avec respectivement 5,77 % et 4,67 %.

3. Portefeuille sinistre

Les statistiques à la date du 03 août 2002 affichent, pour le 1^{er} semestre 2002, 482.726.177 de déclaration de sinistre dont 424 125 442 ont été réglés. Les rachats totaux de contrat représentent 49 %, les rachats partiels : 32,4 %, les décès 17,08 %.

Les mêmes tendances où les rachats dominant, s'observent sur tout le marché ivoirien et sur plusieurs exercices. En 2000 par exemple, les rachats représentaient plus de 60 % des prestations sur le marché.

Ces chiffres fournis par le service informatique traduisent bien le comportement des clients. Les nombreux rachats sont essentiellement dus à la conjoncture économique dans laquelle évolue la Côte d'Ivoire ces dernières années.

L'observation du fonctionnement de l'entreprise et la lecture de certains documents comptables suscitent pas mal de préoccupations auxquelles on pourrait s'intéresser. Nous avons été particulièrement impressionnés par les différents frais de gestion notamment les frais de prélèvements bancaires qui nous semblent disproportionnés, lourds pour assurés et assureurs et pourtant maîtrisables. C'est ce qui justifie le choix du thème que nous étudions dans la seconde partie de notre travail.

Nous avons indiqué plus haut que les charges de gestion des contrats sont un élément déterminant des primes exigées des assurés. La structure des chargements montre que les frais de prélèvement bancaire sont très élevés pour la compagnie.

C'est assez alarmant d'autant plus que ce sont des charges qui, à notre avis peuvent être considérablement réduites si on leur prête attention. C'est la raison principale qui motive le choix de ce thème afin d'améliorer la compétitivité des tarifs de la SOMAVIE.

Notre étude partira d'une analyse générale de la situation des frais de prélèvements pour aboutir à des propositions d'approche de solution en passant par l'état des charges supportées par le client.

2^{ème} Partie :

**INCIDENCE DES FRAIS DE
PRELEVEMENT BANCAIRE SUR LES
TARIFS : CAS DE LA SOMAVIE**

Chapitre 1 : **ANALYSE DE LA SITUATION**

Les prélèvements bancaires constituent un épineux problème pour la commission VIE de l'Association des Sociétés d'Assurance de Côte d'Ivoire (ASA-CI). Ce n'est donc pas un problème propre à la SOMAVIE. Notons d'abord que les prélèvements bancaires font partie des modes de paiement des primes. Par le biais du banquier, l'assureur prélève les primes ou cotisations sur le compte du souscripteur. C'est un virement bancaire qui s'effectue suivant la périodicité des primes (généralement mensuelle)

SECTION 1 : ANALYSE EXTERNE

1. Historique

Depuis 1996 et surtout depuis avril 2002, la commission VIE de l'ASACI au cours de ses séances de travail se penche sur les frais de prélèvements bancaires. Pour elle en effet, ces frais en faveur des banquiers réduisent considérablement les avoirs des compagnies et se répercutent évidemment sur les souscripteurs.

Ces frais de prélèvements sont divers et différents d'une banque à une autre et, pour une même banque, d'un client à un autre.

2. Les différents frais de prélèvements bancaires sur le marché

On distingue essentiellement les frais de prélèvement dits frais de quittance portant sur chaque émission pour encaissement (**ces frais vont de 625 F à 750 F**) et les frais pour impayé qui jouent en quelque sorte comme des taxes à la charge de la Société d'assurance pour chèque sans

provision. Chaque fois qu'une émission n'a pas donné lieu à un encaissement, la banque prélève des frais sur les avoirs de la compagnie émettrice. Ces derniers frais dits frais d'impayé sur le marché actuel des assurances en Côte d'Ivoire varient entre zéro et deux mille cinq cents (2500) francs. **(cf. annexe 2a, 2b, 2c, 2d)**

Le secrétariat général permanent de l'ASA-CI et sa commission VIE tentent de trouver les moyens de réduction de ces prélèvements. Nous y reviendrons dans la suite.

Après cet aperçu général des frais de prélèvements effectués sur le marché des assurances par les banques, il nous paraît nécessaire de nous intéresser de près à la situation particulière de la SOMAVIE, ce qui d'ailleurs fait l'objet de notre étude.

SECTION 2 : ANALYSE INTERNE

Etant en activité sur le marché, les problèmes qui touchent les autres intéressent également la SOMAVIE même si elle les vit d'une manière particulière eu égard à ses structures.

1. Les différents prélèvements effectués

Nous distinguerons trois types de frais de prélèvement effectués par les banques sur les opérations de la société du millénaire d'Assurance VIE.

a – Les frais d'encaissement ou de quittancement

On pourrait aussi les appeler frais de prélèvement par émission. Il s'agit de la taxe imposée à la compagnie sur chaque émission de prime. En 2001 ces frais étaient compris entre 625 et 750 F CFA suivant les banques : SGBICI, BIAO, 625 F CFA par émission ; BICICI 675 F CFA et SIB 750 F CFA. **(cf. annexe 1a, 1b,)**

b – Les frais d'impayé

Chaque fois qu'une émission revient impayée (pour diverses raisons) la banque impose des frais à la SOMAVIE, comme si cette dernière avait émis des chèques sans provision, et ces frais sont très importants vu le nombre de contrats qui reviennent impayés. Au 31-12 2000 sur 126.041 émissions de l'exercice 28.860, soit 22,88 % sont tombées sur le coup des frais d'impayé pour l'ensemble des quatre grandes banques commerciales. Ces frais varient de 625 à 2500 F par impayé. Certaines banques ont revu leur taux en baisse pour l'exercice 2002. C'est le cas de la BICICI qui passe de 2500 F à 1980 F par impayé des émissions de la SOMAVIE.

c – Les autres frais

Il s'agit :

- *des frais de tenue de compte par lesquels la banque se fait payer les opérations qu'elle exécute sur les comptes de la SOMAVIE ;*
- *des AGIOS dont le montant est fonction des soldes des comptes de la SOMAVIE. Chaque fois que le solde d'un compte est négatif, la SOMAVIE supporte des frais en conséquence.*

2 . Volume des prélèvements

Au cours de l'exercice 2000 la comptabilité de la SOMAVIE a enregistré pour les quatre banques SGBCI-BICICI-BIAO-SIB, un montant global de 82.747.050 au titre des frais de prélèvements pour les émissions et 62.066.625 pour l'ensemble des frais d'impayés. Cela donne un total de 144.813.675. Dans le même temps les émissions s'élevaient à 1.074.323.505 pour l'ensemble de ces quatre banques. Les encaissements étaient de 822.009.298. En terme de pourcentage on dira que les frais de

prélèvements bancaires s'élèvent à 13,48 % des émissions et 17,62 % des encaissements.

Les opérations de 2001 ont abouti à des frais de prélèvements bancaires qui représentent 10,27 % des émissions et 13,34 % des encaissements pour les mêmes banques. Ces chiffres ont été obtenus en exploitant les tableaux des **annexes 3a et 3 b**. Tout cela bien évidemment affecte négativement le résultat de la compagnie.

Pour garantir sa rentabilité, la SOMAVIE essaie autant que faire se peut, de répercuter sur les preneurs d'assurance les différents frais mis à sa charge par les banques.

Chapitre 2 : **PRELEVEMENTS ET TARIFS**

Avant d'étudier en détail une prime, observons les différents frais mis à la charge de l'assuré. l'étude de la prime nous conduira à l'analyse de son incidence sur la marge de solvabilité.

SECTION 1 : **FRAIS A LA CHARGE DU SOUSCRIPTEUR**

Il s'agit essentiellement des frais liés aux prélèvements bancaires.

1 – Frais d'encaissement ou de quittancement

Pour chaque émission la SOMAVIE met systématiquement à la charge de son client qui opte pour les prélèvements bancaires, un montant de 650 F CFA en vue de couvrir ce que lui impose la banque au titre des émissions.

2 – Frais de fractionnement

Ils ne concernent pas les primes uniques mais les primes fractionnées et sont destinés à couvrir les dépenses liées aux encaissements des primes c'est-à-dire les frais de prélèvement bancaires. Parce qu'étant estimés insuffisants, ces frais sont complétés par les frais dits d'encaissement ou quittance.

3 – Les autres frais

On fait allusion ici aux autres chargements c'est-à-dire, principalement les frais d'acquisition qui ont pour but essentiel la rémunération des apporteurs d'affaires, c'est-à-dire les agents commerciaux et les frais de gestion.

Afin de mieux apprécier l'impact de ces frais sur les tarifs, regardons de près une prime. Celle de la Temporaire Décès des instituteurs de Côte d'Ivoire.

SECTION 2 : ANALYSE D'UNE PRIME : LA TD DE LA SNEPPCI

1 – Les composantes

Comme toute prime d'assurance, celle-ci comporte, en plus du coût statistique, les différents chargements qui sont :

- *frais d'acquisition ;*
- *frais de prélèvement ou de fractionnement ;*
- *frais de gestion ;*
- *frais de quittance.*

La prime totale mensuelle s'élève à 1739 F. Cette prime donne droit à un capital de un million (1.000.000) de F CFA aux ayants-droit de l'assuré en cas de décès de ce dernier au cours de la période de garantie ou à lui-même en cas d'invalidité permanente totale.

2 – Part des banquiers

Les parts des banquiers varient selon les banques, suivant les données de 2001 on a :

BANQUES	SGBCI	BICICI	BIAO	SIB
FRAIS DE PRELEVEMENTS	625	675	625	750
PARTS	35,94 %	38,81 %	35,94 %	43,13 %

Ces proportions sont assez considérables et ne profitent ni à la SOMAVIE, ni au souscripteur. Elles sont plus importantes lorsqu'il y a des impayés.

3 – La compétitivité du tarif

Sur un marché concurrentiel, la question de la compétitivité des tarifs doit être toujours préoccupante. Ici, il nous est difficile de faire de grandes comparaisons avec les prix du marché puisque les informations ne sont pas facilement disponibles et d'autre part les risques faisant l'objet de cotation ne sont pas tout à fait identiques d'une compagnie à une autre.

L'on peut cependant affirmer que la compétitivité de ce tarif peut être améliorée, si les frais de prélèvements bancaires sont sérieusement réduits. Une interrogation importante est celle de savoir si le tarif est suffisant. Pour chaque encaissement à la SIB, 43,13 % de la prime restant aux mains des banquiers sans compter les frais de gestion, enfin de compte que restera-t-il pour faire face aux sinistres ?

Les répercutions de cet état de fait sur la marge de solvabilité (MS) sont à ne pas négliger.

SECTION 3 : INCIDENCE SUR LA MARGE DE SOLVABILITE (MS)

« Toute entreprise soumise au contrôle en vertu de l'article 300 doit justifier de l'existence d'une marge de solvabilité suffisante, relative à l'ensemble de ses activités » (**article 337 code CIMA**). C'est donc à juste titre que les organes de contrôle de la gestion des compagnies d'assurance, y accordent une attention particulière. L'impact des différents frais de prélèvements bancaires sur la marge de la société peut paraître minime mais, il est important de ne rien négliger tant cette marge est délicate.

1 – Les éléments constitutifs

L'article **337-1 du code CIMA** énumère les éléments à prendre en compte dans la détermination de la MS. Ceux qui nous paraissent concernés ici sont les bénéfices reportés.

2 – Incidence

La formule élémentaire selon laquelle le bénéfice est égal à la différence entre les produits et les charges permet d'observer que plus les charges sont élevées moins les bénéfices sont importants. C'est donc un élément de la marge de solvabilité qui diminue.

En outre si une grande partie de la prime est reversée aux banquiers, il est clair que l'entreprise aura des difficultés à long terme pour respecter ses engagements (**paiement des sinistres notamment**). Ce qui affectera les capacités de couverture et la marge de solvabilité. Rappelons qu'en 2000 les frais de prélèvements bancaires s'élevaient à 144.813.675 F CFA, montant qui pourrait bien servir à la couverture d'engagements réglementés (**achat de titre par exemple**).

Il est donc urgent de réagir face à cette situation. Mais comment ? Le

chapitre suivant tente de donner une réponse.

Chapitre 3 : VERS DES TARIFS PLUS COMPETITIFS

Dans un environnement concurrentiel, la compétitivité du tarif est un aspect capital sur lequel le service actuariel doit constamment veiller. Pour améliorer la structure actuelle des tarifs nous proposons des approches allant des actions incombant à l'ASACI jusqu'aux mesures que doivent prendre les décideurs de la SOMAVIE. Mais avant il convient d'aborder brièvement les causes des frais d'impayés qui à notre sens sont les charges les plus inutiles pour la compagnie.

SECTION 1 : LES CAUSES DES IMPAYES

1 - Les causes exogènes

a – L'environnement économique

Une lecture attentive des documents fournis par le service informatique révèle que la plupart des primes non perçues par les banques le sont parce que les comptes des souscripteurs concernés sont sans provision. L'environnement économique général de la Côte d'Ivoire est le principal justificatif. Une simple observation de la structure des sinistres du marché montre qu'ils portent principalement sur les rachats. Selon la Direction Nationale des Assurances, au cours de l'exercice 2000 les rachats se sont élevés à 13,11 milliards sur un montant total de prestations de **21,012** milliards, soit 62,4 %.

Les habitudes de consommation soutenues par la crise économique favorisent une démission de nombreux souscripteurs d'autant plus qu'il ne pèse sur eux aucune obligation de paiement de prime.

b – Les autres causes

Il n'existe pas d'autres causes majeures. On relève cependant quelques défaillances techniques dans les entreprises d'assurance.

2 - Les causes internes

C'est à partir d'ici qu'il faut rechercher les réelles possibilités de réduction des frais de prélèvements bancaires.

a – Procédure et suivi du contrat

Beaucoup de souscripteurs ont tendance à douter de la crédibilité de la compagnie simplement parce qu'après plus d'un an de prélèvement sur leur compte au titre des primes d'assurance, ils n'ont reçu aucune police. Certains demandeurs de rachat sont parfois obligés d'attendre trois mois avant d'être servis. Toute cette lenteur de la procédure peut décourager les assurés. Quelques-uns parmi eux sont souvent très mal informés par les agents commerciaux qui parfois ne sont préoccupés que par les entrées et leur commission.

Nous pouvons observer que plusieurs contrats « sans avenir » se trouvent dans le portefeuille. Il se pose alors un problème de sélection et de suivi des contrats. Certains contrats sont revenus impayés durant plusieurs mois successifs, pourquoi sont-ils encore en portefeuille ?

b – Adaptabilité : Produit / prix / Clients

Le sentiment de payer trop cher un bien dont l'utilité est en deçà des attentes du consommateur provoque très facilement un refus d'achat. Le service commercial et la production doivent inlassablement veiller à cette adéquation produit - prix - clients.

c – Autres causes

Les impayés bancaires n'ont pas pour origine les seules causes évoquées. On constate d'autres causes non négligeables quoique peu fréquentes. Il s'agit notamment des oppositions d'un tiers, des comptes erronés etc. Tout cela fait perdre de l'argent à la compagnie.

Ayant connaissance de quels facteurs à la base des impayés, nous pouvons aborder des moyens pour améliorer les tarifs. Nous partons des actions que l'ASACI a menées ou compte entreprendre.

SECTION 2 : ACTION DE L'ASACI

1 - Pour une harmonisation des frais

Dans les procès verbaux de ses séances de travail, la commission Vie de l'ASA-CI souligne clairement ses propositions pour résoudre l'épineux problème des frais de prélèvements bancaires. Elles portent essentiellement vers l'harmonisation de ces frais : que l'Association des Professionnels de Banque (APB) définisse des limites en deçà desquelles les taxes exigées par chaque banque doivent rester. Evidemment ces limites devront être raisonnables, pas très élevées.

L'intérêt pour tout membre de l'ASA-CI résidera dans le fait qu'aucune banque ne pourra, dès lors que les négociations aboutiront, fixer n'importe quelle taxe à une société d'assurance.

Des accords devraient être conclus dans le sens de la réduction des frais de prélèvements bancaires dans la mesure où les entreprises d'assurance constituent d'importants clients pour les banques. Rappelons que vu le volume des engagements réglementés et les instructions du code CIMA (articles 335-1- 6° et 335-2 premier alinéa) ce sont plusieurs milliards de francs que les banques exploitent sur le marché ivoirien grâce aux compagnies d'assurance.

Il reste entendu que tout partenariat entre une compagnie d'assurance

et une banque spécifique est souhaitable et est à l'avantage du jeu de la concurrence.

2 - Les autres actions

Aucune véritable autre action n'est entreprise. Le dossier d'harmonisation des frais suit son cours. Selon les négociateurs, c'est le mieux que l'association peut faire en faveur du marché ivoirien d'assurance. Il nous paraît cependant urgent que l'ASA-CI accélère ce dossier.

Les actions collectives peuvent être efficaces surtout à long terme mais rechercher des moyens internes pour améliorer les tarifs nous semble plus crucial.

SECTION 3 : SOLUTIONS INTERNES

On peut rechercher et trouver plusieurs approches au sein de la compagnie. Nous évoquons ici quelques-unes.

1 – Alerte de tous les services et assainissement du portefeuille.

Il est douloureux de constater que pour les mêmes contrats et pour les mêmes motifs (insuffisance de provision sur le compte notamment) sur plusieurs mois consécutifs la société supporte des frais d'impayés. Que faire ? Il se pose ici un réel problème d'alerte. Chaque service devra être en éveil, en particulier les services gestion et informatique.

L'informaticien qui reçoit le bordereau des impayés devra élaborer un système qui exclut immédiatement des disquettes transmises chaque mois aux banques, tous les contrats faisant l'objet de frais d'impayé aux motifs tels que : compte erroné, opposition d'un tiers.

S'agissant des impayés pour insuffisance de provision, la gestion est

un peu délicate dans la mesure où il ne pèse sur le souscripteur aucune obligation de paiement de prime (article 73 du code CIMA). Cependant, les deux services susmentionnés peuvent mettre en place une gestion spéciale pour les clients "inconstants" dans le règlement, après deux ou trois mois d'impayé. D'autres modes de paiement peuvent être négociés avec les souscripteurs ou adhérents concernés. Les contrats décès peuvent conduire à des suspensions, voir des résiliations.

La production peut également opérer une sélection en demandant, si possible à la souscription, des relevés bancaires pour tous ceux qui optent pour les prélèvements bancaires comme mode de paiement de leurs primes. Cela permettra d'éviter des "contrats sans avenir" en éliminant les demandeurs insolvables.

2 – Politique Commerciale plus agressive

Une des grosses difficultés de la SOMAVIE est le niveau de son chiffre d'affaires. Depuis plus de trois ans, il est de l'ordre de deux milliards de francs CFA. Relativement à ce montant, les frais de gestion sont très importants. Les frais de prélèvements bancaires relèvent de la politique de chaque compagnie et différent d'une compagnie d'assurance à une autre au sein d'une même banque. Le volume de transaction, l'importance des avoirs d'une société d'assurance dans une banque sont pour elle de véritables atouts dans les négociations des frais de prélèvements.

Une politique commerciale "plus agressive" est plus que nécessaire à la SOMAVIE pour reconquérir sa part de marché qui est passée de 8 % en 1998 à 6,11 % en 2000 et bénéficier des avantages qui en découlent notamment les possibilités de réduction des taux des frais de prélèvements et du "poids des charges de gestion".

La politique commerciale devra davantage cibler des clients plus solvables, capables de cotiser plus, sans toutefois négliger les "plus petits". Cela réduit les risques d'impayé et permet de couvrir aisément les frais de

prélèvement pour toutes les émissions.

3 - Partenariat SOMAVIE – banques.

On touche ici un élément important, un défi pour les décideurs de la compagnie d'autant plus qu'elle évolue sur un marché concurrentiel. Les résultats des négociations dans le cadre d'un partenariat avec les banques peuvent paraître illusoires mais ils sont possibles.

Alors que la Société Générale de Banque (SGBCI), pour chaque émission impayée, taxe la SOMAVIE à 2500 F elle demande trois cents (300) francs au MANS Assurances, huit cent cinq (805) francs à PRELUXCIA VIE. A GROUPAMA VIE, au MANS et à la SOMAVIE, la Banque Internationale du Commerce et de l'Industrie en Côte d'Ivoire (BICICI) facture les frais d'impayés respectivement à zéro franc, mille huit cent soixante quinze (1875) et mille neuf cent quatre-vingts (1980) francs. Ceci illustre fort bien nos propos : les négociations avec les banques peuvent aboutir à des résultats satisfaisants.

Ces négociations devront également porter sur les frais de prélèvements par émission. La Société Ivoirienne de Banque (SIB) taxe ces frais à 625 F au MANS et exonère GROUPAMA – VIE.

Vivement que les décideurs de la SOMAVIE s'engagent dans des négociations fructueuses avec les professionnels de banque. Les **annexes 2a, 2b, 2c, 2d**, donnent le détail de tous ces frais pour quatre banques et pour cinq compagnies.

4 - Amélioration du produit / réduction de prime.

L'analyse du comportement du consommateur rationnel, nous le savons, montre que ce dernier recherche le maximum d'utilité dans les biens et services qu'il achète. La SOMAVIE devra travailler à améliorer l'utilité de ses services. Il s'agira surtout d'insister sur le service après

vente. L'accueil des clients, la diligence dans la production et la livraison des polices et informations annuelles des clients sur leurs provisions mathématiques, dans le paiement des sinistres, surtout les rachats partiels, sont des aspects délicats à ne point négliger.

La recherche constante et l'application des moyens de réduction des chargements et partant des primes doivent être suivies avec rigueur.

Tout cela augmente la crédibilité de l'entreprise et attire les clients, ce qui les motive dans le paiement des cotisations et donc réduit les impayés.

5 - Prélèvement à la source.

Pour certains des sociétaires groupes la collecte des cotisations se fait à la source. C'est l'employeur des assurés qui vire l'ensemble des primes à la SOMAVIE. Ici les risques d'impayés et leurs conséquences sont exclus. Il suffira d'octroyer une certaine commission à l'employeur et son équipe.

La SOMAVIE gagnera à négocier pour tous ses clients groupes, un tel mode de recouvrement des primes. Même les sociétaires particuliers sont concernés. On peut traiter avec la direction de la solde pour le recouvrement des cotisations des fonctionnaires et agents de l'Etat.

6 - Primes annuelles et cotisations élevées.

Les primes annuelles, lorsqu'elles sont possibles, sont à privilégier car elles sont moins coûteuses en terme de gestion. De même les primes semestrielles et trimestrielles par rapport aux mensuelles.

Nous avons vu que les frais de fractionnement sont destinés à couvrir les frais de prélèvement.

Le chargement des primes pour fractionnement mensuel est de 4 % du douzième de la prime commerciale annuelle. On observe que lorsque ce montant est supérieur à 15 625, les 4 % excèdent 625 F. Dès lors,

demander 650 F chaque mois au titre des frais de quittance à celui qui cotise plus de 15 625 augmente injustement la prime.

Pour des primes plus élevées les 4 % peuvent aussi aider à faire face aux éventuels frais de prélèvement pour impayé.

C'est ici le lieu de rappeler au service commercial la nécessité de cibler des clients plus solvables puisqu'ils peuvent fidèlement cotiser plus.

7 - répercussion sur l'assuré.

Cette approche consiste à mettre à la charge de l'assuré ou souscripteur « indélicat », les frais supportés par la SOMAVIE pour impayé.

Notons qu'ordonner à sa banque de faire un prélèvement sur un compte insuffisamment provisionné peut être assimilé à l'émission d'un chèque sans provision. Il nous semble plus juste que le souscripteur, et non la SOMAVIE, en supporte les conséquences puisque c'est lui qui a opté pour les prélèvements bancaires comme mode de paiement de ses primes.

Les frais d'impayé relatifs aux contrats d'épargne, seront chaque année, déduits de la participation aux bénéfices techniques et financiers. Chaque assuré supportera dès lors les frais qu'il engendre. Ces frais peuvent aussi venir en diminution de la valeur de rachat de chaque contrat concerné.

S'agissant des polices décès, la répercussion peut aisément se faire lors du paiement du capital garanti, en cas de réalisation du risque. Mais il est quasi impossible de le faire sans la réalisation du risque. Le contrat suivra la procédure édictée par le code CIMA en son article 13 lettre de mise en demeure, suspension, résiliation.

Cette approche peut avoir l'inconvénient d'alourdir la gestion mais le fruit en vaut le coût, d'ailleurs les services informatique et actuariel devrait pouvoir aisément s'en occuper.

Sur un marché concurrentiel comme celui de la Côte d'Ivoire où sont

en complétion plus de dix compagnies d'assurances Vie et dans le souci constant de rendement, tout ce qui est relatif aux cotisations doit être suivi de près. Toutes dépenses "improductives" sont à éliminer ou tout au moins à réduire.

Ainsi toute mesure prise par les responsables de la SOMAVIE en vue de la réduction de frais de prélèvements bancaires est la bienvenue.

CONCLUSION GENERALE

Aucun acteur des marchés d'assurance opérant dans la zone CIMA ne peut ignorer l'intérêt que le législateur accorde à la protection des assurés. Cela se traduit par une professionnalisation accrue du secteur et des critères objectifs de gestion.

Les structures et fonctionnements des compagnies ainsi que les hommes qui les animent et leurs matériels de travail devront constamment répondre à un souci de rentabilité, de compétitivité.

Aussi les dirigeants des sociétés d'assurance veilleront-ils à réduire autant que possible toutes les charges afin de garantir à tout instant leur solvabilité. Dès lors les charges tel les "frais d'impayés sont à éviter, mais comment ?

La réponse engage à la fois les associations de sociétés d'assurance et les entreprises elles-mêmes, chacune suivant ses structures.

La SOMAVIE tout en collaborant avec l'ASACI devra surtout s'appliquer à améliorer son chiffre d'affaire, ses procédures, la gestion de ses contrats et renforcer son partenariat avec les banques.

Cela sans aucun doute portera des fruits indéniables.

Dieu bénisse tous les efforts des dirigeants.

BIBLIOGRAPHIE

- Code CIMA
- Mémoire : Louis GNALY
- Archives du service informatique de la SOMAVIE
- Rapports de la Commission Vie et de l'ASA-CI.
- Direction Nationale des Assurances : "Rapport d'activités ivoirien des assurances. Exercice 2000".

ANNEXES

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES: SOMAVIE
EXERCICE 2000

		SGBCI	BICICI	BIAO	SIB	TOTAL
FRAIS DE PRELEVEMENTS	Par émission	625	675	625	750	
	Par impayé	2500	2500	625	2125	
	Forfait annuel	0	0	0	0	
COÛT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Émission	37005000	24985800	8032500	12723750	82747050
	Impayé	35892500	16075000	2940000	7159125	62066625
	Forfait	0	0	0	0	
MONTANT ANNUEL ÉMISSION		500976833	321313725	115043521	136989426	1074323505
MONTANT ANNUEL PRELEVE		378252868	263699731	71181670	108875029	822009298
MONTANT ANNUEL IMPAYE		122723965	57613994	43861851	28114397	252314207
COÛT UNITAIRE	<u>Coût annuel</u>					
	Montant émission annuelle	14,55%	12,78%	9,54%	14,51%	13,48%
	<u>Coût annuel</u>	19,27%	15,57%	15,41%	18,26%	17,62%
	Montant prélevé					

Source: Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCIETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BIAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES: SOMAVIE
EXERCICE 2001

		SGBCI	BICICI	BIAO	SIB	TOTAL
FRAIS DE PRELEVEMENTS	Par émission	625	675	625	750	
	Par impayé	2500	2500	625	2125	
	Forfait annuel	0	0	0	0	
COUT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Émission	21568125	16154100	5410000	7023000	50155225
	Impayé	17387500	7727500	175625	4747250	30037875
	Forfait	0	0	0	0	
MONTANT ANNUEL ÉMISSION		348794099	265757799	91397966	90435483	796385947
MONTANT ANNUEL PRELEVE		273848769	215114080	58531936	65474940	612969725
MONTANT ANNUEL IMPAYE		74945330	50643719	32866030	24960543	183415622
COUT UNITAIRE	Coût annuel					
	Montant émission annuelle	11,17%	8,99%	6,11%	13,02%	10,07%
	Coût annuel	14,23%	11,10%	9,54%	17,98%	13,08%
	Montant prélevé					

Source: Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCIETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BIAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES:34 VIE
EXERCICE 2000

FRAIS DE PRELEVEMENTS	Par émission Par impayé Forfait annuel	SGBCI	BICICI	BIAO	SIB	TOTAL
		625 2500 0	675 2500 0	625 2500 0	750 2125 0	
COÛT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Émission Impayé Forfait	2490000 1500000 0	1814400 1920000 0	660000 950000 0	1161000 994500 0	6125400 5364500
MONTANT ANNUEL ÉMISSION		95135020	104284375	28160574	29790132	257370101
MONTANT ANNUEL PRELEVE		76144974	62581218	14534307	19412717	172673216
MONTANT ANNUEL IMPAYE		18990046	41703157	13626267	10377415	84696885
COÛT UNITAIRE	Coût annuel Montant émission annuelle	4,19%	3,58%	5,72%	7,24%	4,46%
	Coût annuel Montant prélevé	5,24%	5,97%	11,08%	11,10%	6,65%

Source : Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BIAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES:PRELUXIA-VIE
EXERCICE 2000

FRAIS DE PRELEVEMENTS	Par émission Par impayé Forfait annuel	SGBCI	BICICI	BIAO	SIB	TOTAL
		625 805 0	675 2500 0	625 0	750 1375 0	20602000 6268320
COÛT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Émission Impayé Forfait	7785000 985320 0	7128000 4590000 0	2872000 0	2817000 693000 0	20602000 6268320
MONTANT ANNUEL ÉMISSION		176058560	193254861	75878935	51968540	497160896
MONTANT ANNUEL PRELEVE		158729690	158480901	47596320	42458040	407264951
MONTANT ANNUEL IMPAYE		17328870	34773960	28282615	9510500	89895945
COÛT UNITAIRE	Coût annuel					
	Montant émission annuelle	4,98%	6,06%	3,78%	6,75%	5,40%
	Coût annuel Montant prélevé	5,53%	7,39%	6,03%	8,27%	6,60%

Source: Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCIETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BIAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES: GROUPAMA-VIE
EXERCICE 2000

	SGBCI	BICICI	BIAO	SIB	TOTAL	
FRAIS DE PRELEVEMENTS	313 1875 0	550 0 0	0 0 22500000	0 2125 0	0 2125 0	
COÛT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Émission 106814518 Impayé 83225625 Forfait 0	12000000 0 0	0 0 22500000	0 2000000 0	226814518 103225625	
MONTANT ANNUEL ÉMISSION	4392371548	4213771976	1824168306	1470690864	11901002694	
MONTANT ANNUEL PRELEVE	3691504249	3823158238	1186220321	1298239248	9999122056	
MONTANT ANNUEL IMPAYE	700867299	390613738	637947985	172451616	1901880638	
COÛT UNITAIRE	<u>Coût annuel</u> Montant émission annuelle	4,33%	2,85%	1,23%	1,36%	2,77%
	<u>Coût annuel</u> Montant prélevé	5,15%	3,14%	1,90%	1,54%	3,30%

Source: Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCIETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BIAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

DOSSIER HARMONISATION DES FRAIS DE PRELEVEMENTS BANCAIRES: LE MANS ASSURANCES INTERNATIONAL
EXERCICE 2000

FRAIS DE PRELEVEMENTS	Par émission	SGBCI	BICICI	BAO	SIB	TOTAL
	Par impayé	300	625	625	625	
COUT ANNUEL DES PRELEVEMENTS	Forfait annuel	0	1875	1875	1875	
	Émission	4291200	8625000	2250000	2437500	
MONTANT ANNUEL ÉMISSION	Impayé	734400	6165000	1125000	1575000	
	Forfait	0	0	0	0	
MONTANT ANNUEL PRELEVE		553620000	556752000	156000000	180000000	1446372000
MONTANT ANNUEL IMPAYE		465000000	447288000	48000000	60000000	1020288000
MONTANT ANNUEL IMPAYE		88620000	109464000	108000000	120000000	426084000
COUT UNITAIRE	Coût annuel					
	Montant émission annuelle	0,91%	2,66%	2,16%	2,23%	1,88%
COUT UNITAIRE	Coût annuel					
	Montant prélevé	1,08%	3,31%	7,03%	6,69%	2,67%

Source : Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)

SGBCI: SOCIETE GENERALE DE BANQUE EN COTE D'IVOIRE
BICICI: BANQUE INTERNATIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE
BAO: BANQUE INTERNATIONALE DE L'AFRIQUE DE L'OUEST
SIB: SOCIETE IVOIRIENNE DE BANQUE

ETAT RECAPITULATIF DES PRELEVEMENTS AUTOMATIQUES 2001

	001	002	007	008	700	919	001	002	007	008	700	919	001	002	007	008	700	919	TOTAL
Emissions	001	BIAO	1 037	1 050	1 059	1 060	1 065	471	490	494	497	489	470	474	4888				
			9 520 956	9 648 374	9 808 232	9 924 632	10 004 769	5 780 200	6 081 343	6 183 463	6 245 236	6 130 077	6 029 703	6 040 981	91397988				
	002	BICICI	3 029	3 037	3 049	3 059	3 063	1 435	1 492	1 458	1 467	1 418	1 425	1 419	23932				
			27 600 828	27 509 240	28 292 791	28 478 258	28 602 480	17 585 353	18 076 662	17 913 661	18 391 372	17 476 245	17 687 984	18 142 925	265767789				
	007	SIB	1 321	1 322	1 326	1 324	521	526	538	541	541	498	458	448	9364				
			11 128 416	11 242 336	11 259 204	11 309 251	5 753 875	5 758 816	5 918 656	6 152 719	6 072 528	5 392 726	5 351 465	5 095 491	90436483				
	008	SGBCI	4 704	4 674	4 690	4 675	1 937	1 967	2 007	2 056	2 047	1 940	1 902	1 910	34609				
			40 931 546	40 838 480	40 646 808	40 620 142	22 081 182	22 619 117	23 088 962	23 388 354	24 184 145	23 580 836	23 225 022	23 589 505	348794098				
	700	CECP						9	10	20	16	21	23	23	122				
								108 629	118 629	207 957	233 749	291 999	326 445	324 066	1611474				
	919	SNEPPCI					5 697	293	240	403	102	99	307	257	7698				
							40 523 987	2 853 082	2 436 078	2 293 389	1 344 977	2 795 422	3 495 005	2 806 937	58648677				
001	BIAO	415	560	754	697	700	422	608	433	230	363	342	331	6885					
		3 758 763	5 148 919	6 953 188	6 481 537	6 474 788	4 353 248	6 070 516	4 525 649	2 416 878	4 234 802	4 013 546	4 090 102	68531536					
		2 450	2 464	2 462	2 284	2 498	1 191	1 212	1 258	1 259	1 245	1 249	1 269	20841					
		22 496 407	22 203 081	22 650 282	21 539 608	23 302 679	13 862 491	14 284 900	14 787 736	15 233 924	14 481 170	14 739 669	15 529 133	21614080					
007	SIB	1 028	1 056	1 042	1 020	362	368	366	369	392	364	366	397	7130					
		8 288 290	8 548 009	8 533 459	8 389 368	3 796 644	3 814 705	3 881 585	3 868 322	4 222 073	3 809 399	3 939 284	4 383 602	66474940					
008	SGBCI	3 774	3 860	3 776	3 745	1 646	1 277	965	1 712	1 698	1 671	1 681	1 749	21564					
		30 530 499	31 338 763	33 400 397	33 229 184	18 995 552	12 163 828	12 442 138	20 135 629	20 315 551	19 893 691	20 018 055	21 365 482	273848769					
700	CECP						8	9	17	13	14	17	20	98					
							98 561	108 629	180 045	198 070	192 121	233 421	244 071	1264918					
919	SNEPPCI					5 268	5 109	5 324	5 336	5 228	5 023	5 068	5 079	4138					
						36 398 813	35 225 777	35 425 554	38 322 704	37 627 726	38 649 383	38 646 971	37 685 664	296982692					