INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B.P. 1575 – TELEX : 8730 KN
YAOUNDE
REPUBLIQUE DU CAMEROUN

CYCLE SUPERIEUR
13° PROMOTION 1996 –1998

MEMOIRE DE FIN D'ETUDE

Pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures d'Assurances (DES/A)

THEME :

L'influence des banques et des marchés Financiers sur le Développement de l'Assurance Vie dans les pays de la CIMA

Présenté et soutenu par :

M. MAI MOUSSA MAMAN TAR

Sous la Direction de :

M. BOUBACAR ALOU
Chef Service Vie

Dédicace

Je dédie ce travail à mon cousin Elhadji MAI ABDOU BOUCAR que le Bon Dieu a rappelé à lui ce 14 septembre 1998 , avant qu'il n'assiste à la finition de cette œuvre pour l'accomplissement de laquelle, il s'est particulièrement illustré.

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier personnellement la Direction Générale de L'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN) ainsi que l'ensemble du personnel pour la disponibilité constante dont ils ont fait montre, ainsi que l'attention particulière qu'ils n'ont cessé de nous accorder tout le long de notre stage.

Ce travail doit beaucoup à M. BOUBACAR ALOU ainsi qu'à ses collaborateurs qui m'ont apporté par leur conseil et la relecture technique de ce Mémoire une large contribution.

Mes remerciements vont particulièrement au personnel du service Comptable et Financier ainsi qu'à celui de l'informatique, qui ont mis à ma disposition leur outil de travail.

Je ne saurai terminer sans remercier également tous ceux Parents, Amis(es) et Camarades de promotion, trop nombreux pour être mentionnés individuellement, qui m'ont soutenu moralement et matériellement tout le long de ma formation.

Qu'ils soient tous vivement Remerciés.

SOMMAIRE

INTRODUCTION page 1

I^ère^ - Partie: Assurance Vie et système Bancaire en Afrique Noire Francophone : Genèse et Evolution page 3

Chapitre I : Caractéristiques des relations Banques – Assurances page 4

Section I : Cadre législatif et réglementaire de l'Assurance Vie et de la Banque page 4

Section II : Les relations fonctionnelles Banque - Assurance Vie dans le contexte d'Afrique noire francophone page 6

Chapitre II : Le Marché de la CIMA page 15

Section I : Structure Actuelle du Marché d'assurances page 15

Section II Les Marchés Financiers dans les pays de la CIMA page 24

II^ème^ Partie : Impact des banques et marchés financiers sur le développement de l'assurance vie page 32

Chapitre I : Influence des banques page 34

Section I : L'influence bancaire au niveau des produits page 34

Section II : Influence bancaire dans la Distribution de produits Vie page 38

Chapitre II: L ' Influence probable des Marchés Financiers page 44

Section I: Impact des Marchés Financiers sur la Gestion Financière des sociétés d'Assurance Vie page 44

Section II : Quelles perspectives pour le développement de l'assurance Vie dans la CIMA page 50

Conclusion page 55

BIBLIOGRAPHIE page 56

ANNEXES

AVANT PROPOS

Avec l'avènement de la Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances (CIMA), de vastes opportunités issues d'une meilleure synergie économique liée à l'unification des marchés et à la liberté des échanges apparaissent.

Les Banques et les Sociétés d'assurances devront les saisir au risque de se voir progressivement exclues du club de celles qui feront l'avenir de la profession.

Il s'agit d'une impérieuse nécessité dans un contexte de mondialisation et de globalisation croissante de l'ensemble des marchés de la Finance et du Risque.

Notre travail, loin de prétendre donner des conseils à ceux qui y accèdent, car souvent plus compétent que nous dans certains domaines traités, vise à engager une large et profonde réflexion sur ce que l'assurance Vie doit devenir dans l'Afrique de demain, à travers l'influence des Banques et des Marchés Financiers.

Son contenu ne cherche pas non plus, à traiter l'ensemble des thèmes qui permettront aux Banques et Marchés Financiers de développer l'Assurance Vie.

Aussi, volontairement conçu comme tel, il évite de développer des sujets liés à la commercialisation, ou à la technique de l'assurance Vie déjà développés dans une importante littérature.

Ce travail n'a pas non plus pour propre de se lancer dans une vaste spéculation relative aux techniques bancaires ou boursières. Mais, loin d'ignorer l'importance de ces aspects, nous avons jugé plus utile de décrire les mécanismes se rapportant le plus à la compréhension du thème.

INTRODUCTION GENERALE

L'Assurance Vie après avoir longtemps évolué à l'ombre des Assurances Dommages, connaît en cette fin du 20ème siècle un développement spectaculaire, particulièrement dans les pays développés.

Le volume des émissions dépasse aujourd'hui plus de 60 % des primes du marché global des assurances.

Ce développement est lié en grande partie à une conjoncture économique et Financière favorable soutenue par un cadre législatif et réglementaire incitatif.

L'évolution des mentalités au niveau des assurables dans le sens d'une plus grande acceptation des produits proposés ainsi que les difficultés qu'éprouvent les institutions de Prévoyance et de Sécurité Sociale sont également des facteurs favorisants.

En Afrique noire francophone le développement du marché de l'assurance est très contrasté et cela pour diverses raisons, tenant tantôt à l'insécurité juridique et financière tantôt à la méconnaissance des mécanismes de l'assurance vie.

Ces raisons, en plus de la nécessité de favoriser une mobilisation de l'épargne et de freiner l'endettement excessif des Etats ont conduit à réformer les marchés africains trop exigus, dans le sens d'un organisme régional plus structuré.

L'avènement de la Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances (CIMA) dont le traité a été signé à Yaoundé le 10 Juillet 1992 et l'entrée en vigueur du code des assurances CIMA en Février 1995 s'inscrivent dans cette logique.

Des réformes similaires sont déjà intervenues dans le secteur des Banques et sont en cours pour les marchés financiers.

Face aux immenses potentialités dont regorgent les marchés de la CIMA et au sous développement du marché Vie (moins de 45 % des émissions de primes du marché en 1996), il y a lieu de redéfinir des stratégies nouvelles en vue de s'attaquer véritablement à la problématique du développement de l'Assurance Vie dans la CIMA.

La 21ème Assemblée Générale de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National d'Afrique Francophone (FANAF), tenue à YAOUNDE du 17 au 21 Février 1997 a d'ailleurs traité un des aspects de cette problématique dans les pays de la FANAF: celui de la commercialisation.

Pour notre part, l'intérêt que nous portons à cette problématique nous a conduit à étudier l'aspect "influence des Banques et des marchés Financiers" mais dans le cadre de la CIMA.

Non pas que cet aspect est plus facile à aborder, mais au contraire, les interrogations qu'il soulève méritent que de tentatives de solutions soient sans cesse envisagées car les assurances de personnes constituent sans conteste les assurances d'avenir.

Pour ce faire, dans notre approche méthodologique, nous avons scindé le travail en deux parties :

Dans la première, nous avons dégagé les caractéristiques des relations Banques - Assurances avant de dégager la structure actuelle du marché vue sous l'angle des assurances, du système bancaire et des marchés financiers dans la CIMA.

La connaissance des intervenants dans leurs fonctionnement et caractéristique nous permettra dans la seconde partie d'étudier leurs influences respectives sur le développement de l'assurance Vie.

Cette démarche n'est peut être pas la meilleure, mais elle constitue notre contribution dans l'apport d'un plus à la résolution de la problématique du développement de l'assurance Vie dans la CIMA.

I^ère partie: *Assurance - Vie et Système Bancaire en Afrique noire francophone :*

Genèse et Evolution

Dans le secteur des services, Banques et Assurances constituent deux branches dont les activités quoique de nature différentes se complètent à beaucoup de niveau .

En effet, toutes deux sont de par leur statut, des investisseurs institutionnels, qui ont pour vocation majeure de mobiliser l'épargne des ménages en vue de les mettre à la disposition de l'économie .

En Afrique noire francophone, le contexte économique n'a pas facilité un développement harmonieux de ces métiers qui, dans les pays développés œuvrent en étroite collaboration.

Pour mieux apprécier le thème, nous allons dégager dans cette partie, les caractéristiques des relations Banques - Assurances avant d'apprécier les innovations introduites avec l'avènement de la Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

Les marchés Financiers ayant toujours constitué un cadre d'épanouissement pour les agents à excédent et ceux à besoin de capitaux, nous allons faire l'état des lieux dans la CIMA avant d'examiner les réformes en cours.

CHAPITRE I : Caractéristiques des relations Banques - Assurances Vie

Section I : Cadre législatif et réglementaire de l'Assurance Vie et de la Banque .

Paragraphe I : Dispositions de la loi de 1930 en matière d'Assurance Vie

La réglementation de l'assurance est d'abord définie par le code civil et ensuite par le code des assurances qui déroge aux dispositions du droit commun .

Le contrat d'assurance Vie a été à l'origine réglementé par la loi du *13 juillet 1930* . Le code des assurances a par la suite codifié tous les textes applicables.

D'une manière générale la *loi du 13 juillet 1930* comporte les principales lois régissant tous les contrats d'assurance Vie et Incendie, Accidents et Risques Divers (IARD).

Le principal élément de contrôle en matière d'assurance est contenu dans les *décrets - loi des 14 juin et 30 Décembre 1938 .*

La loi du *13 juillet 1930* a ainsi défini les relations entre la compagnie d'assurance et l'assuré.

Elle a établi les conditions et privilèges devant figurer dans la police, la procédure à suivre en cas de non payement des primes ainsi que le mode de calcul de la valeur de Rachat.

Pour la sécurité de l'assuré mais aussi de l'actionnaire de la compagnie d'assurance, la réglementation imposera à l'assureur, la constitution immédiate de provisions techniques reposant sur des tables de mortalité et d'intérêts composés, de manière à porter immédiatement au passif du bilan les engagements futurs .

A l'actif, dans le cadre des placements réglementés on a en contrepartie, des liquidités, des prêts, des actions, obligations, de l'immobilier.

Cette rubrique est comparable à celle des banques.

Les assurances sur la Vie se distinguent des assurances de Dommages par quelques aspects spécifiques mentionnés par la *loi du 13 juillet 1930* reprises par *le code CIMA* notamment:

- Le caractère non indemnitaire des prestations ; *article (art) 54 de la loi du 13 juillet 1930 (art 56 du code CIMA) ,*

- L'absence de recours subrogatoire contre le tiers responsable ; *article 55 de la loi de 1930 (art 57 du code CIMA),*

- Par ailleurs le contrat d'assurance sur la Vie est une stipulation pour autrui hors du droit commun ; *article 63 de la loi du 13 juillet 1930 (art 69 du code CIMA)* ;

- Le caractère facultatif du payement des primes; *article 75 de la loi du 13 juillet 1930 (art 73 du code CIMA) ..*

L'assurance sur la vie est une double opération d'épargne et de prévoyance, mais la faible connaissance de ses mécanismes fait que très peu de personnes viennent l'acheter au guichet des compagnies.

Cette situation a amené les sociétés qui veulent développer leur production en Vie à créer des structures commerciales appropriées afin de mieux vendre au public leurs produits comme le dit un adage "l'assurance vie se vend, elle ne s'achète pas".

Paragraphe II : Définitions de l'assurance vie

1 / Définition juridique

" le contrat d'assurance vie est un contrat par lequel en échange d'une ou plusieurs primes payables par le souscripteur de son vivant, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné , une somme déterminée , soit sous forme de capital soit sous forme de rente, en cas de décès de la personne assurée ou de sa survie à une époque déterminée ou au terme fixé " (1).

---

(1) Ziguélé Martin, Manuel d'Assurance Vie, Cours IIA, 1997

Ce contrat est régi sur le plan juridique par les dispositions du *titre III (articles 54 et suivants*) de la *loi de 1930* reprises par les *titres III et IV du livre I du code CIMA* .

2) Définition technique

'' L'assurance sur la vie est une opération comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine '' [(2)] **.**

La technique de capitalisation utilisée à cet effet, permet de prendre des sommes versées par les assurés et à les capitaliser selon les méthodes des mathématiques financières et cela sans facteur viager.

Même en cas de décès de l'assuré le contrat se poursuit au profit de ses héritiers. Il n'y a pas à ce niveau une grande différence avec une opération bancaire équivalente.

La technique de capitalisation se substitue à la technique de répartition lorsque le contrat est de longue durée et que le risque est variable dans le temps.

Comme le versement des capitaux garantis est très éloigné dans le temps, on fait intervenir un taux d'intérêt. Lorsque le risque est court on néglige ce taux .

Les risques de décès et de survie sont donnés par les tables de mortalité TV et TD avec leurs probabilités respectives.

Section II : Les relations fonctionnelles Banques - Assurances dans le contexte de l'Afrique noire francophone

L'activité de la Banque est de recueillir des dépôts du public et de les transformer en crédit en faveur du public.

L'intermédiation entre le dépôt et le crédit est immédiate. Les dépôts font l'objet d'une rémunération sous forme de service ou d'intérêt à la fin du contrat de dépôt .

---

(2) **Ziguélé Martin, op.cit**

A l'opposé, l'opération d'assurance vie consistera généralement en un recueil de dépôt du public sous forme de primes, avec en contrepartie une prestation reportée à plus tard sous forme de capital ou de rente.

Cette prestation sera en général doublement aléatoire : Elle dépendra pour partie des intérêts de placement de l'assureur et pour partie de la probabilité d'occurrence de l'événement couvert (la Vie, le Décès, l'Invalidité).

Banques et Assurances sont bien entendu des entreprises de nature différente, avec des contraintes tout aussi différentes et dont il convient pour un bon suivi des opérations, connaître certaines caractéristiques propres à ces deux activités .

Au paravent, nous présenterons le Système Bancaire en Afrique noire francophone pour mieux apprécier sa spécificité .

Paragraphe I : Le système bancaire dans les pays la CIMA

Les pays de l'Afrique noire francophone membres de la CIMA, bien que partageant la même monnaie, le Franc de la Communauté Financière Africaine (F CFA) appartiennent à deux zones monétaires distinctes .

Celle de l'Afrique de l'Ouest ayant pour institut d'émission la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) et celle de l'Afrique Centrale ayant pour institut d'émission la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC) .

Malgré la coexistence de ces deux zones d'émission, l'héritage colonial commun et leur appartenance à la Zone Franc font que les institutions de crédit du marché présentent les mêmes caractéristiques dans presque tous les Etats.

Ces institutions se distinguent principalement les unes des autres par la nature de leurs ressources et leur domaine d'intervention qui sont définis par des textes réglementaires dans chaque pays.

Au Niger, la réglementation bancaire est régie par *la loi no . 90-018 du 6 Août 1990.*

Plusieurs modifications sont intervenues par la suite.

- D'abord avec l'avis no 93-01/MM aux intervenants sur le Marché Monétaire de l ' Union. Celui ci organise le fonctionnement du Marché Monétaire selon une procédure d'adjudication dite enchère régionale, et cela à compter du 1er Octobre 1993.

Par cette modification, le système bancaire a été invité à développer un véritable marché interbancaire de gré à gré.

Les conséquences d'une telle décision sur les dépôts des assureurs de la CIMA seront analysées dans la 2ème partie de ce travail.

Il s'agissait en fait d'une libéralisation du marché monétaire à l'instar des autres secteurs de l'économie.

Cette libéralisation se traduit par la suppression d'un certain nombre de taux créditeurs planchers, le déplafonnement des conditions débitrices applicables par les Banques à leurs opérations avec la clientèle (*cf. Annexe no.1 Avis au public des pays membres de l ' UMOA*).

- Ensuite, d'autres modifications sont intervenues en 1994. Elles portent essentiellement sur les règles de fonctionnement de ces institutions dans le sens d'apporter aux déposants une plus grande sécurité de leurs dépôts.

Pour ce qui est de la nature des institutions de crédit, en pratique, on distingue dans la plupart des Etats, deux catégories de Banques: Les Banques commerciales et les Banques de Développement .

Les Banques commerciales sont des entreprises de type capitalistes, dont le rôle dans l'économie consiste à mettre en rapport les agents à besoins de financement qui sont à la recherche de fonds et les agents à capacité de financement qui cherchent à placer ces fonds.

La collecte, la transformation, la répartition des disponibilités financières de l'économie leur procure du revenu (provenant pour l'essentiel des intérêts perçus sur les prêts consentis).

Ces Banques offrent une gamme variée de services :

- Gestion de comptes divers ;
- Satisfaction des besoins financiers du commerce local , de l'industrie ...;
- Services complets dans le domaine des transactions internationales ;
- Prise de participation...

La réglementation, en abandonnant toute idée de spécialisation en a fait des Banques "universelles" c'est à dire qui s'adapteraient avec souplesse aux besoins divers et changeant de nos économies en développement.

Pour ce qui est des Banques de Développement, la pratique de politique de développement dans les nations nouvellement indépendantes a révélé la nécessité d'organismes financiers de soutien, capables de couvrir les activités qui, pour des raisons diverses (faible rentabilité, risques élevés, caractère non lucratif ..) n'attirent pas les banques commerciales.

Les Banques de Développement se définissent à la fois comme :

- Des entreprises Bancaires,
- Des sociétés d'investissement,
- Des gestionnaires,
- Et enfin comme des firmes immobilières.

Les Banques de Développement disposent de moyens divers pour compenser dans une large mesure le coût des opérations non lucratives et de couvrir les risques élevés de certaines transactions.

Pour ce qui est des Etablissements Financiers, ***"ce sont des personnes physiques ou morales autres que les banques, qui font profession habituelle d'effectuer pour leur propre compte des opérations de crédit, de vente à crédit, ou de change ou qui reçoivent habituellement des fonds qu'elles emploient pour leur propre compte, en opérations de placement, ou qui servent d'intermédiaires en tant que commissionnaires, courtiers ou autrement dans tout ou partie dans ces opérations "*** *(article 4 de la loi no. 90-018).*

Il s'agit donc d'institutions de crédit ou d'intermédiaires dits non monétaires dans la mesure où ils utilisent pour faire crédit, des ressources qualifiées de non monétaires :

- Dépôts non transférables par chèque à vue ou à terme,
- Emission de Bons à moyen terme , d'actions, d'obligations, concours
- D' Etat..

Les opérations de crédit sont des opérations de prêt, d'escompte, de prise de pension, de garantie de financement, d'acquisition de créances, de vente à crédit et crédit bail.

Il est à noter que l'*article 6* de la *loi no. 90-018* exclut de la liste des Banques ou Etablissements financiers :

- Les entreprises d'assurance et les organismes de Retraite
- Les agents de change

L'article 33 de la même loi, interdit aux Banques de se livrer pour leur compte ou pour le compte d'autrui, à des activités commerciales, industrielles, agricoles ou de service sauf dans la mesure où ces opérations sont nécessaires ou accessoires à l'exercice de leur activité bancaire ou nécessaires au recouvrement de leurs créances.

Le système bancaire de l 'UEMOA dont nous disposons le plus de donnés[3], présente à la fin de Décembre 1996 la structure qui suit: Il est constitué de soixante dix neuf (79) Etablissements de crédits, répartis entre cinquante trois (53) banques et vingt six (26) établissements financiers.

---

(3) UMOA, Commission Bancaire, Rapport Annuel, 1996

Ce système très peu modifié en 1996, se décompose comme suit :

- 5 banques et 4 établissements financiers au Bénin;
- 5 banques et 3 établissements financiers au Burkina Faso (B F);
- 15 banques et 7 établissements financiers en Côte d'Ivoire (C I);
- 7 banques et 1 établissement financier au Mali;
- 5 banques et 2 établissements financiers au Niger;
- 9 banques et 5 établissements financiers au Sénégal;
- 7 banques et 4 établissements financiers au Togo.

Cette structure qui cumule 3853,8 milliards de franc CFA de bilans totaux s'analyse selon 4 groupes d'établissements. Il s'agit de :

- 10 grandes banques non spécialisées ;
- 31 banques moyennes ou petites non spécialisées ;
- 12 banques spécialisées et 25 établissements financiers.

Dix établissements sont au nombre des grandes banques non spécialisées, c'est à dire celle ayant une vocation généraliste(Universelle) et dont le bilan dépasse 100 milliards F CFA.

Il s'agit des 2 unités liées au Groupe Société générale dans l 'UEMOA (en Côte d'Ivoire et au Sénégal); de 3 des 4 banques affiliées au groupe BNP dans l'union (Côte d'Ivoire, Burkina, Sénégal); d'une des 2 unités du groupe Crédit Lyonnais dans l'union (C.I); d'un des trois établissements affiliés au groupe de la Belgolaise (BF); d'une des 4 banques du réseau Bank Of Africa (Bénin) ainsi que de 2 banques faisant anciennement partie du réseau BIAO (CI, Sénégal).

Avec 2055,4 milliards de bilans cumulés, ces 10 établissements représentent 53,3 % des bilans totaux de l 'Union. Les 31 autres banques non spécialisées peuvent être considérées comme moyennes ou petites. Ce segment de banques constitue une forte majorité des établissements bancaires du Mali, Niger, Togo et représente avec 1097,7 milliards une proportion de 28,3 % des bilans de l 'Union.

12 banques peuvent être dites spécialisées avec 567,1 milliards de bilan et totalisent 14,7 % des bilans cumulés.

Les 25 Etablissements Financiers en activité ont, de par leur agrément, une ou plusieurs activités clairement spécifiés. Ces Etablissements recouvrent seulement 3,6 % des bilans totaux de l 'Union et sont globalement emprunteurs de 25 milliards.

Paragraphe II: Caractéristiques des relations Banques - Assurances

Les relations entre Banques et Assurances ne sont pas nouvelles. Outre leur rapport de clientèle, les Banques ont le plus souvent été actionnaires de sociétés d'Assurances.

Ces liens s'inscrivent la plus part temps dans le cadre de la politique de participation industrielle des Banques.

Progressivement et selon un schéma classique, des sociétés d'assurances captives de groupes bancaires furent créées.

Elles permettaient d'absorber en Fronting, les risques inhérents à l'activité bancaire et de les placer ensuite sur le marché traditionnel de l'assurance.

Dans l'environnement de la CIMA, le nombre limité d'institutions bancaires ainsi que l'orientation de la politique monétaire dans la zone Franc tantôt expansionniste tantôt restrictive, n'a pas permis un développement rapide des relations Banques - Assurances dans le sens observé actuellement en Europe, en particulier celui de la Bancassurance.

Cette politique monétaire est basée sur les exigences liées à une organisation efficace de la profession bancaire et à la recherche d'un équilibre monétaire, orientés vers un financement accru de la croissance dans le cadre d'un équilibre macro-économique global.

La Bancassurance est quant à elle, un vocable utilisé de plus en plus pour décrire *''une nouvelle organisation de l'offre des services financiers intégrant tous les besoins patrimoniaux du client ''*(4).

Néanmoins et comme le montre la structure du système bancaire, une part importante d'institutions de crédit de la zone, celle qui draine une proportion substantielle des dépôts appartient à des Groupes Etrangers et applique donc la politique de leur Groupe.

Ceci laisse entrevoir l'exercice par ces filiales, d'une manière conjointe ou isolée, d'activités de type Bancassurance. Les détails de cette pratique seront fournis dans la seconde partie de ce travail.

Dans les pays développés, la loi bancaire organisant la profession a ouvert des capacités d'accès réciproques à la Banque et à l'assurance tout en conservant les structures et réglementations existantes. En Afrique CIMA cette ouverture est nuancée, la libéralisation intervenue a surtout porté sur la flexibilité de l'offre et de la rémunération des dépôts.

Sur un tout autre plan et pour mettre en évidence les points qui rapprochent ou éloignent Banques et Assurances dans leur pratique, il faut noter que le champ de l'assurance couvre l'individu de sa naissance à travers l'assurance décès de ses parents, à sa mort à travers la transmission par assurance décès des biens de l'enfant lui-même.

De même, l'activité bancaire répond à la même préoccupation mais d'une autre façon. Les actes successifs d'épargne et de crédit, au long d'une vie, sont à l'évidence dictés par les incertitudes et projections que se fait l'individu de sa propre vie .

Du point de vue de la conception technique des produits, les métiers de la Banque et de l'Assurance sont des métiers d'intermédiation, d'achat et de revente d'argent, la différence constituant la marge.

---

(4) Edouard Zelter, la Bancassurance entre le chaud et le froid, Risque n0.2, octobre 1990

En règle générale, les contrats de la Banque sont de courte durée tandis que les contrats d'assurance sont de longue durée.

La Banque aura à trouver son équilibre entre les prix de revient de la collecte de capitaux, de risque d'insolvabilité et de gestion à l'intérieur d'une marge financière constituée par la différence entre le coût et le replacement de l'argent, à l'exception généralement des frais d'entrée ou de gestion explicités comme tels sur les contrats de dépôts ou de crédits.

Pour sa part, la compagnie d'assurance aura à équilibrer ses comptes sur la base de trois sources :

- Les frais perçus qu'ils soient d'entrée, d'acquisition ou de gestion ;
- la marge financière, constituée par la différence entre les produits des placements et le versement au compte de l'assuré,
- La marge technique, constituée par la différence positive ou négative entre le tarif viager appliqué et la réalité constatée.

La cession en réassurance permet d'augmenter ou de diminuer ces trois catégories de marges de gestion, financière et technique.

CHAPITRE II : Le Marché de la CIMA

En dehors d'un nombre restreint de sociétés (en Côte d'Ivoire, au Sénégal ; Gabon ; Bénin ; Cameroun) la plupart des compagnies d'assurance des Etats de la CIMA pratiquent conjointement les activités IARD et VIE.

Cette situation, qui est en partie le reflet du sous développement du Marché est en passe de changer et cela pour deux raisons :

D'abord pour répondre aux exigences du code CIMA imposant la séparation des branches IARD et VIE par toutes les compagnies d'Assurance du marché (art 326).

Ensuite pour répondre aux exigences de Gestion des sociétés VIE qui font que les primes payées par les assurés leurs sont crédités individuellement dans des comptes ouverts à cet effet.

Nous allons dans cette partie du travail présenter l'environnement actuel du Marché d'assurance dans la CIMA avant d'examiner le marché Financier ce qui nous permettra d'apprécier par la suite leur inter- relation.

Section I: Structure actuelle du marché d'Assurances

Paragraphe I : Présentation

La faiblesse du poids économique de l'assurance au sein de la Zone Franc peut être traduite par ces quelques chiffres extraits de la Gazette du Palais du 19 Avril 1994 et qui sont révélateurs de la gravité de la situation préexistante, de même que l'urgence des réformes entreprises en conséquence.

- 1987 : 180 milliards de F CFA soit 1,8 milliards de FF
- 1989 : 160 milliards de F CFA soit 1,6 milliards de FF
- 1991 : 170 milliards de F CFA soit 1,7 " " "

Le tableau ci dessous, publié par la Banque Mondiale au titre de l'année 1992 dispense de longs commentaires sur les motifs expliquant cette faiblesse du

développement de l'assurance. Les données recueillies ont trait à l'effectif de la population du marché, au Produit National Brut (PNB), à la part des exportations dans le Produit Intérieur Brut (PIB) ainsi qu'au poids de l'endettement extérieur des pays de la CIMA.

Ces indicateurs économiques donnent le reflet de la situation du Marché. On peut néanmoins relever la dégradation de la situation économique à laquelle s'est ajoutée l'incidence des maux spécifiques à la profession.

	population (en millions d'habitants)	PNB (milliards de dollars)	PNB par habitant (en dollars)	Taux de Croissance du PNB par habitant (hors Inflation) 1985-1992	part des exporta-Tions dans le Produit Intérieur brut	Endettement extérieur (en milliards de dollars)
Bénin	5,04	2,05	410	- 1,5 %	23%	1,37
Burkina- Faso	9,53	2,91	290	+ 0,9 %	12%	1,05
Cameroun	12,24	10	820	- 6,7 %	20%	6,56
Comores	0,51	0,26	410	- 2,3 %	18%	0,17
Congo	2,42	2,5	1030	- 3 %	37%	4,75
Côte-d'Ivoire	12,84	8,65	670	- 5,7 %	34%	18
Gabon	1,2	5,34	4450	- 2,1 %	42%	3,8
Guinée équatoriale	0,44	0,15	330	- 0,3 %	38%	0,25
Mali	8,96	2,73	300	- 1,9 %	14%	2,59
Niger	8,17	2,47	300	- 1,5 %	14%	1,71
République Centrafricaine	3,17	1,31	410	- 2,4 %	12%	0,9
Sénégal	7,85	6,12	780	+ 0,3 %	23%	3,61
Tchad	5,98	1,26	220	+ 1,3 %	19%	0,73
Togo	3,9	1,57	400	- 1,5 %	32%	1,36
France	57,34	1278,65	22300	+ 2,2 %	23%	
TOTAL CIMA	82,25	47,32				46,85

Source = Banque Mondiale, Rapport sur développement dans le Monde 1992

Extrait de la gazette du Palais du 17 Au 19/04/94

Selon la même source précitée, la répartition du ratio de primes par habitant, recueillie pour un échantillon de pays dans le monde en 1990 se présente comme suit:

- Cameroun 11 Dollars US
- Côte d'Ivoire 15 " "
- Thaïlande 25 " "
- Venezuela 43 " "
- Chili 57 " "
- Malaisie 74 " "

Le Cameroun et la Côte d'Ivoire figurent parmi les meilleures compétiteurs de la Zone Franc mais se trouvent être loin derrière dans l'échantillon de pays latino-américains et asiatiques

La répartition des primes au sein de la zone est la suivante en 1990-91:

- Côte d'Ivoire 33 %
- Cameroun 21 %
- Gabon 13 %
- Sénégal 12 %
- Congo 5 %
- Togo 4 %
- Burkina Faso 3 %

- Bénin.....
- Centre Afrique.
- Mali .....
- Niger.....
- Tchad..... } 9 %

Devant l'insuffisance des statistiques prime ou sinistre sur une longue période, nous nous sommes contentés des données disponibles couvrant la période d'après la dévaluation du franc CFA à savoir 1994-96 . Ces données ont été recueillies dans l'Annuaire des Marchés d'Assurances de la CIMA 1996 et portent sur les émissions de primes de la période.

Montant des Emissions en Millions de Francs CFA

ANNEE / PAYS	1994	1995	1996
Bénin :			
Total	6.034	7.445	7.247
Vie			414
IARD			6.833
Burkina Faso			
Total		5.357	9114
Vie		175	1429
Vie & IARD		5.182	7685
Cameroun			
Total		48.100	49.551
Dont Vie		2.182	2.301
IARD		2.766	3.305
Vie et IARD		43.152	43.945
Centre Afrique			
Total	2.160	2.520	2.448
IARD	818	979	952
IARD et Vie	1.342	1.469	1.462
Congo			
Vie & IARD	6252		
Côte d'Ivoire			
Total	60.633	88.930	97.250
Dont IARD	46.573	64.237	69.153
Vie & Capitalisation	14.060	24.693	28.097
Gabon			
Total	29.024	29.708	31.188
IARD	25.030	25.415	26.701
Vie	3.994	4.293	4.487
Mali			
Total	4.601	5.632	8.238
IARD & Vie	4.384	5.228	5.310
Vie & Capitalisation	-	-	170
IARD	217	404	2.758

NIGER Total IARD Vie et Capitalisation	4.831	6.266	6.169 5.691 478
SENEGAL Total Vie IARD TIARD Retraite Capitalisation ,rente Education Mixte, Temporaire décès	23.311 2.411 16.356 2.009 2.535	26.012 2.667 18.468 2.350 2.527	27.549 2.461 19.936 2.413 2.739
TCHAD Total Vie & IARD	2.013	2.397	2.573
Togo Total Vie & IARD Vie IARD	- - 	6.904 5.654 689 561	4.840 3.668 733 399
Total Général	138.859	229.271	246.167

Source : ANNUAIRE DES MARCHES D'ASSURANCES DES ETATS MEMBRES DE LA CIMA 1996

On observe une évolution croissante des émissions sur la période, mais cette évolution est contrastée entre les branches IARD et VIE . En 1996, le chiffre d'affaire VIE représente 42% des émissions de primes du marché .

Pour ce qui est de la sinistralité, le rapport sinistre à prime (s/p) varie considérablement d'une compagnie à l'autre dans un même pays, mais aussi d'un pays à l'autre au sein de la CIMA, ce qui rend subjectif toute conclusion sur son évolution .

Néanmoins, les deux optimaux observés sont de 16,2 % au Tchad et 92 % en Centre Afrique alors même que ces données sont cumulatives des affaires IARD et VIE.

Par ailleurs, sur environ 91 compagnies ayant obtenu leur agrément, 26 seulement exercent dans la branche Vie et Capitalisation pure, ce qui représente en 1996 une proportion de 29 %.

Concernant la forme juridique des sociétés, précisons que la grande majorité de celles ci est constituée de Sociétés Anonymes.

Sur la période 1995-96 les émissions de primes de la branche Vie ont cru néanmoins de 22,59 %, tandis que le résultat entre les deux exercices a été amélioré dans une proportion beaucoup plus importante(300,25%) selon la même source précitée.

Ceci est un signe de vitalité de la branche même s'il est difficile de mettre cette croissance à l'actif de l'évolution favorable de la conjoncture économique sur cette période ayant suivi la dévaluation du Franc CFA, à une offensive commerciale des compagnies d'Assurances dans le sens d'une reconquête du Marché ou plutôt à l'influence des Banques.

Cette situation ne doit cependant pas occulter les maux qui affectent le marché particulièrement la difficulté qu'éprouvent les assureurs à trouver des placements rentables en raison de la précarité des institutions financières (les intérêts sur les titres d 'Etat sont rarement versés), l'absence de véritable marché immobilier alors que plus de 40 % des placements sont affectés à ce domaine.

En plus au plan des produits, ces compagnies ont longtemps commercialisé des produits mis au point à l'étranger donc non adapté à nos réalités.

Cette non prise en compte de la dimension culturelle dans la conception des produits ajoutée à d'autres facteurs techniques, explique cette faible pénétration de l'assurance Vie en Afrique.

Il faudra pour faire face à cette situation, cerner le mode de vie de l'assurable, identifier ses besoins afin de lui proposer des produits dont les prix seront à sa portée.

Des techniques de vulgarisation appropriées suivies d'un service après vente de qualité doivent être des facteurs à exploiter par les assureurs Vie dans leur organisation interne en dehors de toute autre influence extérieure, car, il ne suffit pas que le besoin existe, il faudra en plus vaincre les obstacles et goulots d'étranglement qui se retrouvent inévitablement sur un marché en création.

La fragilité de la structure actuelle du marché de la CIMA voire sa virginité a entraîné la redéfinition d'objectifs nouveaux avec l'avènement du code CIMA.

Ces objectifs loin d'être une contrainte pour les compagnies du marché doivent créer les conditions d'un développement de l'assurance Vie avec les meilleures garanties de solvabilité et de rentabilité.

Paragraphe II: Les Objectifs visés par la CIMA et les résultats attendus

Le rôle de la Conférence Inter africaine des Marchés d'Assurances est de parfaire l'intégration des marchés d'assurance dans les Etats membres, de manière à ce que les entreprises qui y opèrent bénéficient de la Liberté d'établissement, de Prestation de Services ainsi que de larges possibilités de placement de leurs provisions techniques.

Pour atteindre ces objectifs, le code CIMA a édicté plusieurs règles en vue de sauvegarder les intérêts des parties contractantes.

Il a été ainsi imposé au niveau des contrats, la transparence afin d'éviter des clauses ambiguës mais aussi pour qu'à chaque étape de la vie contractuelle, assureur et assuré sachent exactement l'étendue de leurs engagements respectifs.

Au niveau de la tarification, il a été préconisé des règles prudentielles par la limitation des taux (taux technique = 3,5 %) et l'usage des tables de mortalité TV et TD prudentes.

En outre la table TD annexée au code est préconisée pour les assurances en cas de Décès et TV pour les assurances en cas de Vie.

Ces tarifs doivent également comporter des chargements permettant la récupération par les entreprises d'un montant de frais justifiable et raisonnable (art 338).

Ces mesures de précaution sont complétées par les dispositions du titre III du livre III du code CIMA portant sur le régime Financier.

L'article 334 de ce régime définit la liste des engagements réglementés dont les entreprises mentionnées à l'article 300 doivent être en mesure de justifier l'évaluation. Il s'agit :

- Des provisions techniques
- Des postes de passif correspondant aux autres créances privilégiées
- Des dépôts de garantie des agents, des assurés, et des tiers s'il y a lieu et
- D'une provision de prévoyance en faveur des employés et agents destinée à faire face aux engagements envers son personnel et ses collaborateurs.

Pour ce qui est des opérations sur la vie et de capitalisation, les provisions techniques préconisées sont les suivantes :

- La provision mathématique
- La provision pour participation aux excédents
- Toutes autres provisions techniques qui peuvent être fixées par la Commission de Contrôle des Assurances.

De même, le chapitre II du Titre III du Livre III fixe la réglementation des placements et autres éléments d'actifs (art 335 et suivants).

L'assureur doit pouvoir à tout moment liquider les indemnités dues à ses assurés grâce à une liquidité permanente et d'autres investissements sûrs, rentables et liquides.

L'inversion du cycle de production qui caractérise l'assurance doit lui permettre de disposer d'un flux de trésorerie suffisant mais à gérer avec parcimonie.

Comparativement à l'ancienne réglementation de la CICA, le code CIMA, a introduit des innovations prenant en compte les trois critères essentiels pour la survie de l'assureur à savoir la sécurité, la liquidité et la rentabilité ainsi qu'un mode d'administration des actifs représentatifs des engagements techniques.

Ainsi, l'article 335 qui porte sur la territorialité et la congruence indique que les engagements pris dans une monnaie doivent être couverts par des actifs libellés ou réalisables dans cette monnaie d'où une relation entre congruence et territorialité.

Les seuls actifs libellés en devises sont représentés en général par la trésorerie (Banque) ou au mieux par des sociétés d'investissement à capital variable (Sicav) monétaires.

De par l'alinéa 6, de l'article 335-1, la ténue des comptes est effectuée par les Etablissements de Crédit, les comptables du trésor ou les centres de chèques postaux.

Ils doivent être libellés au nom de l'entreprise d'assurance.... sur le territoire duquel les contrats ont été souscrits. Les intérêts courus des placements ...sont assimilés aux dits placements.

Pour ce qui est des actifs représentatifs, avant l'avènement de la CIMA, les obligations admises en représentation des engagements réglementés étaient celles émises ou garanties par l 'Etat dans la plupart des Etats d'Afrique Noire Francophone. Leur admission était sans limitation.

Les innovations introduites par la CIMA limitent à 15 % minimum et 50 % maximum les obligations d 'Etat, d'organismes Financiers internationaux et d'institutions financières spécialisées.

Ce plafond maximum n'a pas permis aux obligations des organismes autres que l 'Etat de bénéficier d'un plus grand succès à l'émission.

Le mode d'évaluation préconisé par le code ne favorise pas les obligations citées compte tenu des mécanismes boursiers que nous examinerons dans la section suivante.

Les sociétés propriétaires d'obligations sont confrontées à d'importantes moins values et ne peuvent en contrepartie représenter valablement leurs engagements, par contre pour ce qui est des autres placements (actions, obligations commerciales et prêts) les innovations du code tendent à apporter une panoplie de placement beaucoup plus large et plus avantageuse.

Cette situation permet aux sociétés d'assurances de jouer un peu plus leur rôle d'investisseurs institutionnels.

Quant aux règles de dispersion (art 335-4), elles imposent aux assureurs de revoir la structure de l 'ensemble de leurs actifs représentatifs et leur politique d'investissement.

Après l'examen de ces innovations apportées par le code CIMA, nous allons présenter les marchés financiers dans la CIMA afin de mieux appréhender dans la deuxième partie du travail, leur influence sur le développement de l'assurance Vie.

Section II : Les Marchés Financiers dans les pays de la CIMA

s'il y a un handicap auquel les investisseurs institutionnels en général et les assureurs en particuliers sont confrontés en Afrique Noire Francophone, c'est celui de l'inexistence de marchés financiers structurés. Cette situation a fait jouer aux établissements de crédit, au crédit bancaire et à la monnaie un rôle essentiel dans le financement de l'activité économique.

Par définition, un marché financier est un marché de capitaux représenté par des valeurs mobilières c'est à dire des actions et obligations, ce qui exclut le marché hypothécaire, les prêts bancaires à long terme non matérialisés par des obligations.

Le Marché Boursier est quant à lui un segment du marché financier domestique sur lequel, l'intention de placement à long terme se mêle au jeu des spéculateurs qui cherchent à tirer profit des opérations.

La Bourse est une société privé, bénéficiaire d'une concession de service public, ayant pour fonction, l'organisation des cotations, la diffusion des informations de marché et la gestion de cote introduction, radiation.

Elle assure un rôle important en matière de promotion et de vulgarisation de la culture financière.

Au sein de l 'UEMOA, la bourse est secondée par une autre entité qu'est le Dépositaire Central.

les deux constituent la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM). Le dépositaire Central est constitué sous la forme d'un établissement financier, qui gérera de manière centralisée, les comptes titres, les Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SG I).

Les seuls agents habiletés à négocier les valeurs sur ces marchés sont les agents de change.

Nous allons dégager dans un premier temps les objectifs et finalités des marchés financiers dans la Cima avant d'apprécier les réformes en cours.

Paragraphe I: Objectifs et finalités

En Afrique Noire Francophone, à l'image du système bancaire, le marché financier obéit à la même logique de différenciation Afrique de l'Ouest – Afrique Centrale même si dans le fond les objectifs et finalités demeurent partout identiques.

A défaut d'un marché commun structuré pour l'ensemble de la CIMA, nous nous contenterons des donnés de la zone Ouest de l'Afrique où le processus est beaucoup plus avancé.

En effet, dans cette zone, la mise en place d'un marché financier a été depuis longtemps prévue par le traité du 14 Novembre 1973 instituant l 'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA).

Cet objectif a été érigé en priorité par les autorités monétaires de l 'Union, lors de la rénovation des instruments de la politique de la monnaie et du crédit en 1989.

Il s'agissait par le biais de ce marché, de contribuer au renforcement et à la diversification du secteur financier, en suppléant à l'insuffisance des ressources longues adaptées au financement de la production et de l'investissement.

Ce projet constituait également une réponse des Etats membres aux mutations de l'économie contemporaine, en les conduisant à opter pour la mise en place d'un instrument communautaire destiné à une plus grande intégration de leurs économies, plutôt que pour la création de marchés financiers nationaux.

En Afrique Centrale, la mise en place progressive de la Communauté Economique et Monétaire des états d'Afrique Centrale (CEMAC) obéit à la même préoccupation.

En effet, au plan monétaire, le recours à des mécanismes indirects de régulation en vue de mettre en harmonie la politique monétaire avec l'orientation libérale des politiques amorcées par les Etats depuis le milieu des années 1980, exigeait la recherche des mécanismes simples pour le financement des économies et la mobilisation accrue de l'épargne intérieure.

A cet égard, le marché Financier est apparu comme l'instrument par excellence pour accompagner cette nouvelle politique.

Sa mise en place devrait d'une part, conforter le processus de libéralisation graduelle du marché du crédit et d'autre part, favoriser la promotion et la mobilisation des ressources internes aux fins de financement des investissements.

Par ailleurs, la création d'un marché Financier unique aux sept (7) Etats de l 'UMOA devenue l 'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) à partir du 1er Novembre 1994, traduit leur volonté de renforcer l'intégration de leur économies, en vue de conforter la viabilité à long terme de leur monnaie commune et les perspectives de croissance des Etats membres.

En outre, le Marché Financier Régional viendrait utilement compléter les instruments mis en place dans le cadre des programmes d'ajustement de leurs structures financières.

Cette orientation était également guidée par le souci d'éviter des marchés nationaux étroits que le volume limité des transactions boursières rendrait peu efficient.

Une structure régionale est donc de nature à viabiliser et à crédibiliser le marché financier, par une assise élargie aux différents Etats.

La justification économique de la création du Marché Financier Régional était partie du constat qu'ils existaient, d'un côté des gisements d'épargne insuffisamment employés chez les compagnies d'assurances(placement des provisions mathématiques), tandis que de l'autre côté des entreprises, Etats, mais également Etablissements Financiers sont confrontés à des besoins manifestes surtout de financements longs.

Selon un article tiré de la page 11 du journal Info Eco no. 192 paru en Janvier 1996 et intitulé *" Organisation du projet de Marché Financier Régional de l 'UEMOA"* , c'est au total, environ trente (30) milliards de Francs CFA à l'ancienne parité d'épargne des particuliers et trois cents (300) milliards des institutionnels qui seraient disponibles pour être investis sur le marché financier pour peu que la gamme des instruments, la sécurité, la rentabilité des placements sur ce marché soient appropriés.

La viabilité de la structure a été mise en évidence, sur la base de l'évaluation des besoins des dépenses et des recettes attendues.

Il restait donc à apprécier l'organisation technique du marché. D'ores et déjà, d'autres instruments sont prévus pour rendre le marché Régional des capitaux efficient.

Il s'agit de l'harmonisation de la fiscalité intérieure (directe et indirecte) prévue par le traité de l 'UEMOA mais aussi de la libre circulation des capitaux y compris la liberté de prise de participation, d'émission et de placement des titres.

Paragraphe II : Les Restructurations en cours et les Résultats attendus

Les réformes en cours ont pour but de veiller au respect des principes universels de sécurité, de transparence et de liquidité qui doivent guider les options de base d'un marché financier.

Ces options concernent le fonctionnement du marché, dans ses aspects organisationnels, réglementaires, ses structures institutionnelles et commerciales.

Elles se veulent de ce fait flexibles et évolutives et cherchent à concilier les standards internationaux et les contraintes locales, liées au stade de développement et aux besoins des investisseurs et émetteurs intérieurs.

D'un point de vue organisationnel, les principes proposés pour le fonctionnement du marché sont les suivants:

- Un marché centralisé, dirigé par des ordres . L'objectif est ici d'assurer la cotation unique pour chaque titre, par la confrontation de toutes les offres et demandes sur le marché centralisé.

Tous les ordres des clients seront saisis par des intermédiaires pour être acheminés sur le lieu de la cotation. Cet acheminement prendra la forme d'une saisie dans les différentes capitales économiques des pays de la zone UEMOA et d'un envoi sur le site central.

Ces intermédiaires sont appelés des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation (SGI).

- La centralisation des ordres vise à déterminer un cours unique d'équilibre qui servira de cours d'exécution à tous les ordres de vente concernés. Il n'y aura donc pas d'intervention de Market Makers s'interposant systématiquement entre le marché et les clients, dans le but déclaré d'améliorer sa liquidité immédiate mais en contrepartie d'une certaine opacité, incompatible avec la faible culture Financière prévalant dans l 'UEMOA. Il s'agit par là d'assurer la transparence du marché.

La sécurité du fonctionnement du marché en vue de limiter les dérives spéculatives est assurée par le fait que pour passer un ordre de vente, il faudra disposer

des titres et pour passer un ordre d'achat il faudra justifier des disponibilités financières . C'est un marché au comptant au démarrage.

D 'autres mesures de précaution sont envisagées pour garantir la sécurité des transactions et leur bonne fin.

Ainsi, ces transactions sont irrévocables, sans confirmation car une fois les ordres saisis par les SGI et validés par elles - mêmes, elles seront irrévocables.

L'institution d'un fonds de garantie et de limite à la fluctuation des cours est prévu pour faire face, à la bonne fin des transactions.

En cas de défaillance entre SGI acheteur et SGI vendeur, le fonds de garantie du marché s'y substitue pour assurer le dénouement correct de la transaction.

Toujours pour des considérations de sécurité et de culture financière, ne seront proposés au départ que des produits simples et à maturité relativement courte (3 à 5 ans). Il s'agit d'actions, d'obligations, de titres participatifs, Bons de trésor et d'autres titres publics à échéance moyenne, billet de trésorerie...

L'émission de titres plus longs ou plus sophistiqués sera assurée au fur et à mesure des besoins.

D'autres procédures post négociation ont été envisagées :

Il s'agit de titres dématérialisés, au porteur ou nominatifs, le transfert de propriété des titres à la date de négociation, une livraison des titres et un règlement des espèces concomitants, un dénouement glissant et un nombre fixe de jours après la transaction, une irrévocabilité des mouvements comptables ainsi qu'un marché diversifié complété par des ordres complémentaires sont prévus pour tenir compte du niveau relativement faible de la liquidité du marché au démarrage.

La mise en œuvre de ces principes a nécessité diverses structures ; il s'agit de structures institutionnelles et commerciales.

Pour ce qui est des intervenants institutionnels, ils ont pour fonction d'assurer la régulation et la surveillance du marché dans son ensemble.

Il s'agit du Conseil Régional de l'Epargne Public et du Marché Financier; de la BRVM ainsi que des Antennes Nationales de la Bourse (A N B).

Quant aux intervenants commerciaux, ils ont pour objectif majeur d'animer le fonctionnement du marché.

Ils seront des structures légères en vue d'assurer l'exercice de ce métier par une majorité de participants non contrôlés par les Banques, pour réaliser une réelle diversification des intermédiaires et instaurer une plus grande concurrence au sein du système financier.

Il s'agit:

- Des Sociétés de Gestion et d'Intermédiation ayant le monopole de l'intermédiation boursière et de la ténue des comptes titres

- Des transporteurs d'ordre ou apporteurs d'affaire qui sont dans la majorité des cas, des Banques. Ces apporteurs sont un vecteur essentiel de la réussite du marché, car ce sont eux qui amèneront de la clientèle excentrée voire non bancaire au marché financier.

Il y a également les gestionnaires de portefeuille qui sont titulaires de mandats de Gestion par lesquels, le propriétaire d'un compte leur donnera procuration pour acheter et vendre en ses lieu et place.

Enfin, il y a les Organismes de Placement Collectif des Valeurs Mobilières (OPCVM). Ce sont des portefeuilles de valeur mobilière (actions, obligations) détenus en commun par les épargnants et gérés pour leur compte par des organismes bancaires ou financiers.

Ils comprennent deux catégories de produits: Les SICAV et les Fonds Communs de Placement (FCP).Leur différence est essentiellement juridique.

Les SICAV sont dotés de la personnalité morale et leur capital est divisé en actions. Les FCP sont une copropriété de valeur mobilière divisée en parts nominatives.

La création de ce marché financier commun est novateur et est en passe de réunir les conditions nécessaires à sa réussite.

Quant au mode d'intervention sur le marché des valeurs mobilières, trois formules de gestions sont offertes:

- Le compte libre, dans lequel le client dirige lui-même ses opérations et négociations, avec au besoin, les conseils de l'agent de change.
- Le compte géré: Le client signe un contrat de gestion avec l'agent de change, qui gère pour la période convenue le compte du client.
- Le plan d'épargne ,qui est un engagement d'épargne à long terme et qui s'adresse surtout aux particuliers désireux de s'engager à verser tous les ans, pendant cinq (5) ans, un montant convenu.

Après ce tour d'horizon de l'environnement des banques et des marchés Financiers dans la CIMA, nous allons étudier leur impact sur le développement de l'assurance Vie. Ceci constituera la seconde partie de notre travail. Pour le schéma de la structure financière du Marché de l 'UEMOA ***(voir annexe no.2.)***

2ème PARTIE : Impact des Banques et des Marchés Financiers sur le développement de l'assurance Vie.

Avant d'apprécier l'influence des Banques puis des Marchés Financiers sur le développement de l'assurance Vie, il importe de clarifier le concept de développement.

Doit-on entendre par développement de l'assurance Vie, la création d'une multitude de compagnies donc d'un accroissement du côté de l'offre ou alors doit-on comprendre un accroissement en volume du portefeuille d'assurance Vie au sein des entreprises du marché eu égard à une réaction favorable de la demande ?

Cette question a toute son importance dans la mesure où à l'échelon du marché de la CIMA on parlera de développement comme étant un tout, c'est à dire impliquant le respect des règles de constitution du point de vue des capitaux mais aussi des normes de gestion technique, commerciale et financière ainsi que des engagements pris envers les assurés et bénéficiaires de contrats.

Le processus de développement de l'assurance Vie dans la CIMA, implique également la mise en œuvre d'actions concertées de la part des intervenants en vue d'une exploitation optimale du marché, ce qui, jusqu'ici a fait cruellement défaut.

L'une de ces actions porte sur la Commercialisation. En effet, selon M. *Daipo Roger* dans" *La problématique du développement de l'assurance Vie dans les pays de la Fanaf : La commercialisation", Yaoundé le 19 / 02/ 97,* celle ci recouvre, je cite *" un ensemble d'opérations qui concernent un produit depuis sa création jusqu'à sa disparition. Il s'agira de l'étude du marché, de la vente proprement dite, de la publicité, de la distribution ainsi que du service après vente".*

Ces actions économiques doivent être menées par les sociétés d'assurances Vie elles - mêmes, mais aussi conjointement avec les divers intermédiaires (Courtiers, Agents généraux, Banques).

Il s'agira de l'élaboration d'une stratégie de développement et de la mise en œuvre d'une planification dans la Banque et l'Assurance.

Cette stratégie constitue la clef d'une influence positive des Banques. Elle doit s'articuler autour d'une réforme des structures et des mentalités au sein des deux professions en vue d'une meilleure adaptation à l'environnement de la CIMA.

Il sera donc question de maîtriser quelques paramètres à savoir les coûts des produits, le contrôle de gestion, la politique de distribution, la Gestion Financière.

Même si le développement de l'assurance Vie doit être appréhendé à travers l'influence concomitante (globale) des Banques et des Marchés Financiers, nous tenterons par simple démarche méthodologique, de dégager d'abord l'influence des Banques, ensuite celle des Marchés Financiers.

CHAPITRE I: L'influence des Banques.

L'examen de la nature des Relations Banques - Assurances de façon générale, nous a permis de mettre en évidences des interférences indéniables entre les deux métiers.

En particulier concernant les assurances Vie, l'influence des Banques sera en cette fin du vingtième (20ème) siècle déterminante et cela à plus d'un titre:

D'abord, en raison de la déréglementation des activités entre les deux professions dans le sens de l'assouplissement de leurs frontières, aussi bien au niveau de la conception des produits que de la politique de leur distribution.

Ensuite en raison de l'enrichissement du métier traditionnel du banquier qui, *de simple dépositaire de sommes, est devenu conseiller, commissionnaire voire partenaire dans la gestion du patrimoine*(5).

La conséquence découlant d'une telle situation est pour l'assureur Vie, une plus grande rentabilisation de ses dépôts et pour le Banquier une plus grande liberté d'appréciation des intérêts créditeurs et débiteurs.

Examinons à présent les axes d'intervention de la Banque en vue de favoriser le développement de l'assurance Vie.

Section 1: l'influence bancaire au niveau des produits.

Jusqu'à une date récente, les Banques sont connues plutôt pour servir d'intermédiaires dans la distribution des produits d'assurance, grâce à leur vaste réseau de distribution. De nos jours, l'impulsion d'une conjoncture économique favorable sur les marchés a conduit les banquiers à élaborer leur propre produit.

Paragraphe I: Produits spécifiques conçus par la Banque

Sous l'effet de la concurrence liée à l'évolution du Marché et de son corollaire, c'est à dire la nécessité d'offrir à la clientèle la plus grande couverture possible de ses besoins, les banquiers sont amenés de plus en plus à se substituer au métier de l'assureur.

---

(5) Mamadou R. Bathily, Gestion Financière des Sociétés d'Assurances, Cours IIA, 1996

Plusieurs facteurs jouent en leur faveur dans la réussite de ce pari et particulièrement dans l'offre de produits Vie.

Il s'agit entre autre de la souplesse des conditions de souscription notamment la faiblesse des chargements ainsi que l'existence d'une clientèle déjà fidélisée.

Pour ce qui est des produits IARD, la technicité et la compétence requise pour leur gestion n'offrent pas aux banquiers la même opportunité.

En présentant le système bancaire au sein de l 'UEMOA, nous avons observé que 10 établissements au nombre des grandes banques non spécialisées totalisent 53,3 % des bilans de l'union en 1996.

Ces Banques sont aussi disons--nous, en grande partie des Filiales de Groupes Etrangers, ce qui peut laisser présager entre Filiales bancaires et d'assurance une étroite collaboration conforme à la politique du groupe.

Au vu de cette situation, et en regard de la réglementation, qui, dans certains pays tels que le Niger (art 33 de la loi no. 90-018), interdit aux Banques de *se livrer à des activités commerciales si ce n'est accessoirement à leur principale activité*, nous remarquons une certaine flexibilité dans les dispositions de cette loi.

Ceci laisse entrevoir au niveau de ces grandes Banques, la possibilité d'exercice d'activités d'assurances sortant du cadre de la simple distribution des produits par leur guichets.

C'est ainsi qu'en Côte d'Ivoire, la Société Ivoirienne des Banques (SIB) a mis au point le PLAN RETRAITE SIB. C'est un contrat qui a pour objet de permettre aux membres adhérents, de se constituer un complément de RETRAITE par la souscription d'un contrat de RETRAITE et PREVOYANCE ci dessus intitulé.

La garantie principale obligatoire est la garantie RETRAITE. De manière complémentaire et facultative, peut être souscrite, la garantie PREVOYANCE couvrant le décès toutes causes ou invalidité totale et définitive de l'adhérent, le décès accidentel de l'adhérent.

La spécificité de la démarche au niveau de l'offre de ce produit est que son nom est lié à la notoriété de la banque, ce qui sort du cadre traditionnel de présentation de produits d'assurances par les compagnies.

Les Banques ayant une connaissance précise du nombre de leurs comptes de dépôts ainsi que de leur comptes d'épargne, chacun avec son solde, il leur suffit de mettre en place la stratégie Marketing la plus adéquate pour atteindre la population déjà ciblée. La correspondance à travers le système de Mailing réduit le coût de leur police, ce qui rend le produit plus compétitif par rapport aux produits d'assurance classiques.

Cette situation concurrentielle, loin d'affaiblir le marché de l'assurance Vie, contribue au contraire à son épanouissement et cela pour diverses raisons.

D'abord, les assureurs, longtemps confinés dans l'offre de garanties classiques en cas de vie ou de décès, seront aussi amenés à être plus imaginatifs dans la conquête de la clientèle.

Cette situation a pour avantage d'insuffler au marché un certain dynamisme car la déréglementation de l'activité bancaire jointe à la prochaine entrée en vigueur de la libre prestation des services au sein du marché, doivent entraîner des modifications structurelles dans la pratique des activités d'assurances par les sociétés.

Cette modification doit porter sur la conception de produits plus proches des assurables africains. Cela est d'autant plus nécessaire que la structure de la population de nos Etats révèle une part importante évoluant dans l'informel. Il faudra trouver la meilleure formule pour l'approcher.

Ensuite, en raison de la faible rémunération des dépôts à terme au niveau de la Banque Centrale découlant de nouvelles procédures mises en place au niveau du marché Financier que nous analyserons dans la section suivante.

Malgré les tentatives cavalières de certains banquiers dans l'offre de leur propre produit d'assurance à la clientèle, d'autres mènent la même démarche mais en étroite collaboration avec les assureurs du marché.

Paragraphe II Stratégie d'offre conjointe de produits Banque- Assurance

Cette stratégie obéit beaucoup plus à une logique de Marketing qu'à l'exercice de la pratique d'assurance par les Banques dans leur cadre légal d'activité ou vis versa.

Comme nous l'avons mentionné dans la première partie ayant trait aux relations fonctionnelles Banques - Assurances, ces deux professions même si elles se différencient à certains niveaux ont un dénominateur commun, celui du commerce du temps et de l'argent.

Dans cette optique, certains banquiers ont mis au point en collaboration avec les assureurs du marché des contrats dits de ''Parrainage''.

Ces contrats sont ainsi élaborés par les assureurs, qui établissent la prime pure. Les banquiers ayant les canaux de distribution plus développés et une clientèle plus fidélisée, auront la tâche de mettre les produits sur le marché en vue de sa vente.

De ce fait, les frais de gestion dans lesquels les chargements sont réduits reviennent essentiellement aux banquiers. Les produits financiers seront partagés entre assureurs banquiers et bénéficiaires de contrats.

Au Niger, depuis 1994, une tentative avait été faite pour mettre sur le marché une formule d'assurance pour compte.

Il s'agissait d'une démarche engageant les deux leaders du marché à savoir la Banque Méridien BIA- Niger (ex BIAO-Niger) au niveau du secteur bancaire et l 'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN) au niveau du secteur des assurances.

L'objectif visé, était l'élaboration d'une garantie couvrant le risque de décès Accidentel (voire Décès toutes causes), dont l'indemnité en cas de sinistre, serait fonction du solde entretenu sur le compte pendant une période de référence, avec application d'un seuil minimal et d'un plafond.

Il a été estimé en première réflexion que l'indemnité en cas de décès pourrait être définie comme équivalente au solde moyen observé sur le compte au cours des trois mois précédant le sinistre avec un minimum de 500 000 F CFA et un maximum de 3 000 000 F CFA.

La procédure consistera à proposer cette garantie lors de chaque ouverture de compte. Pour les clients existant lors de la mise en place du produit, une lettre avec

coupon - réponse leur serait adressée, l'absence de retour étant considéré comme une acceptation de l'adhésion au contrat.

Dans le scénario proposé, la BIAO - Niger avait estimé son portefeuille susceptible d'être assuré à environ :

- 4700 comptes de dépôts avec un solde moyen de 400 000 F CFA,
- 6000 comptes d'épargne avec un solde moyen de 600 000 F CFA.

Il a été envisagé un taux de refus de 10 à 12 % .

La gestion et le résultat de l'opération sont laissés à l'initiative de la compagnie d'assurance, le rôle de la banque se limitant à lui adresser l'état nominatif des adhérents et le montant des primes correspondants à la première mise en place, ainsi qu'en cas de réalisation de l'événement prévu au contrat, la déclaration du sinistre.

Les coûts du produit (imprimé) ainsi que sa promotion (prospectus, affiches, publicité) seront supportés par la Banque et la rémunération portera sur une surprime faite sur le tarif de l'assureur afin de déterminer le prix de vente définitif pour la clientèle de la Banque.

Le contexte économique défavorable au Niger ainsi que la restructuration entreprise au niveau de la banque n'ont pas permis une réalisation effective du projet, mais l'on peut noter l'existence de cette volonté d'œuvrer en commun au niveau des intervenants sur le marché.

Ce type d'initiative participe au développement du portefeuille Vie, donc de l'assurance Vie en général même si cet exemple n'est pas suffisamment significatif à l'échelon du marché de la CIMA .

Analysons à présent l'intermédiation de la Banque dans la distribution des produits d'assurance et les conséquences de celle ci au niveau de la rentabilisation des dépôts.

Section II : L'influence bancaire dans la distribution de produits Vie

En assurance Vie, en dehors des combinaisons Temporaires Décès ou assimilées de durée courte, la plupart des contrats ont une durée minimale de 5 ans (Retraite complémentaire, Capital différé, ..), voire plus (9 à 10 ans pour les combinaisons Mixtes)

et certains effets ne peuvent se produire qu'après un laps de temps déterminé par le contrat ou par la loi comme l'avance, le rachat, la réduction (2 ans minimum) avec versement total ou partiel de capital.

Ce facteur durée tend à décourager l'assurable africain qui préfère gérer sinon le quotidien tout au moins le court terme.

En plus, le système commercial mis en place pour la vente des produits Vie manque d'efficacité, alors même que l'assurance Vie, de par ses mécanismes, nécessite une intervention permanente et constante des commerciaux auprès des assurés et des assurables.

Sur un tout autre plan, les assureurs sont eux même confrontés à des aléas dans la rémunération de leur dépôts, ce qui , malgré les méthodes modernes de gestion mises en place, les exposerons à des faillites.

Face à tous ces facteurs, un réseau de distribution approprié et une meilleure rentabilisation de l'épargne des assurés s'impose pour entretenir la confiance des souscripteurs devant la cascade de fermeture d'établissements bancaire et d'assurance.

Paragraphe I: La Banque comme moyen de développement du portefeuille

L'Assurance dans les pays de la CIMA, même si elle n'est pas un phénomène nouveau, n'a pas le même degrés d'implantation géographique que la Banque.

En effet, au fil du temps, les banquiers ont pu bousculer certains tabous pour implanter leurs agences avec une large couverture territoriale afin de mener leurs opérations de dépôt et de prêt le plus près possible de leur clientèle.

Quant à l'assurance Vie, ses produits se vendant plus que ne s'achetant, les assureurs Vie ont mené plusieurs tentatives en vue de convaincre leurs prospects.

Une de ces tentatives a surtout visé l'exploitation du guichet des Banques et des Centres des Chèques Postaux (CCP).

Là également, les difficultés liées à la conjoncture économique défavorable dans certains Etats tel que le Niger, ont fait que les salariés, qui constituent une part

importante des assurés ne perçoivent plus régulièrement leur revenu par le biais des Banques ou CCP.

Ceux qui arrivent à en percevoir le font à travers le système de Billetage, mais dans ce cas les assureurs Vie ne rentrent pas dans leurs cotisations car le payement des primes n'est pas obligatoire pour l'assuré.

Il se pose alors à l'assureur le problème du respect de ses engagements du fait de l'irrégularité de la perception des primes et autrement pour les recouvrer, il lui faudra accroître ses charges.

Pour sortir de cet imbroglio, les assureurs Vie sont amenés à adopter une démarche commerciale rationnelle c'est à dire celle qui adapte l'offre à la demande solvable.

Les banquiers et les employeurs sont des partenaires privilégiés pour la collecte des primes d'assurance Vie à travers le système de virement bancaire et de prélèvement sur salaire.

Qu'en sera t - il lorsque le prélèvement en question n'est pas opéré 2 ou 3 mois de suite et qu'un rappel est effectué le mois suivant sur le salaire de l'assuré?

Ou encore lorsque les montants prélevés sont irréguliers?

Ou encore lorsque les sommes encaissées ne soient pas reversées à l'assureur, de même, lorsqu'un employé fasse des pressions financières indirectes sur l'assureur avant de lui remettre le chèque ou le listing des Dédits des clients avec ou non la complicité d'un responsable de l'entreprise?

A cela s'ajoute le manque d'informatisation ou la mauvaise maîtrise de l'outil informatique au niveau des banquiers ou des sociétés effectuant ces prélèvements.

La réponse à ces questions constitue un facteur important de développement que l'assureur Vie doit prendre en compte, mais en attendant, les guichets des Banques, s'imposent alors comme une issue favorable dans la mesure où le problème de débouché pour écouler les produits Vie se trouverait résolu à moindre frais par l'existence au niveau des banques d'une clientèle fidélisée, comprenant mieux les produits qui lui sont proposés.

En effet, la Banque assume avec succès, la fonction de distribution par le biais d'agences et de bureaux stables, de son personnel formé à cet effet et empreint d'une éthique d'honnêteté.

Cette densité du réseau de distribution représente pour la Banque une richesse essentielle et se justifie par la gestion des moyens de payement ainsi que des opérations financières à court terme, de dépôt et de prêt.

Ces opérations impliquent pour la Banque, une assez grande fréquence de relation avec la clientèle, relation établie à proximité du domicile ou du lieu de travail.

Cependant, pour les opérations de crédit à moyen et long terme, cette proximité est moins nécessaire. Les Banques à réseau ont aussi une bonne connaissance de la clientèle, ce qui permet une sélection adéquate.

De ce fait, il leur est possible de minorer la part de taux d'intérêt représentative du risque, ce qui rend compétitif les prêts proposés.

Quant à l'assurance, elle a vocation à l'établissement d'une épargne à long terme et à la couverture temporaire ou viagère de risque de décès.

Ces couvertures sont contractées de manière assez fréquente de même d'ailleurs que les contrats à vocation d'épargne.

Cette moindre fréquence de relation, qui fait l'une des difficultés de vente du contrat d'assurance, a souvent trouvé une solution économique en terme de coût d'acquisition, à travers l'agence bancaire.

Cette rationalisation de la vente de différents produits à court terme, à travers un seul bureau, pour une seule clientèle, au long d'une vie, représente certainement une réelle économie d'échelle dont les consommateurs vont largement profiter du fait de l'abaissement des chargements sur contrats sous-jacent.

L'opération de Banque est extrêmement sensible aux à-coups conjoncturels touchant le marché de refinancement, de la demande de crédit, les facteurs de hausse de frais généraux ainsi que la propension au sinistre de non remboursement des prêts.

Les aléas du marché Financier se répercutent sur les volumes de commission des banques alors que ce commissionnement joue un rôle important dans la constitution globale du produit net bancaire.

En cas de conjoncture favorable, les remontés de profits sont quasi immédiates dans les Banques.

Les cycles de l'assurance opposent à cette tension, une certaine inertie. Les faibles profits, voire les pertes en phase de développement seront normalement compensés par le dégagement de profits significatifs en phase de stabilisation voire de baisse de chiffre d'affaire.

Ces éléments très caractéristiques de l'assurance Vie lui confèrent un rôle d'équilibrage des résultats dans un Groupe Financier.

Ainsi, à comportement égal de l'épargnant, une période de basse conjoncture pour la Banque et par conséquent de baisse de résultat, peut déterminer pour la partie assurance, des résultats financiers appréciables.

Ces inversions ou complémentarités de cycle contribuent à un équilibre d'ensemble qui donne à l'opération de Banque/Assurance, une stabilité et une profitabilité globales.

Par ailleurs, si le bureau de Banque ou d'assurance devient le lieu où l'on peut trouver tous les produits et services financiers de base nécessaires au long d'une vie, si les mêmes bureaux sont constitués en chaîne, si enfin la qualité des produits et la formation des hommes sont reconnues, les principaux facteurs de développement sont bien réunis.

PARAGRAPHE II: La rentabilisation de l'activité Assurance

Dans le contexte de sous développement des marchés Financiers de la CIMA, l'une des possibilités offertes aux sociétés d'Assurances pour rentabiliser leurs dépôts, est celle des placements bancaires notamment au niveau des dépôts à terme et des Bons de caisse.

Dans l'ancienne conjoncture de rareté de moyens financiers, les Banques ont servi jusqu'à 12 % d'intérêts l'an en fonction de l'importance du blocage et de sa durée.

Quant aux bons de caisse, ce sont surtout des moyens pour drainer une petite épargne de courte durée. A titre d'exemple, des Bons de nominal 500 000F CFA étaient

vendus au porteur à 480 000 F CFA, c'est à dire avec un payement anticipé de l'intérêt net produit en 6 mois.

Comme nous le disions dans la première partie de ce travail, l'avis no. 93-01/MM aux intervenants sur le marché Monétaire de l 'UEMOA, par lequel et nous le rappelons, *le système bancaire a été invité à développer un véritable marché inter bancaire de gré à gré à compter du 1er Octobre 1993*, porte de nombreuses conséquences pour les assureurs.

D'abord, les Banques de dépôt, compte tenu de la procédure d'appel public à l'épargne (adjudication) instaurée par la BCEAO en fonction des besoins de l'économie, ne bénéficiaient plus de rémunération fixe .

Cela se répercute au niveau des dépôts des assureurs qui voient du coup leur niveau de rémunération baisser.

Cette situation a eu des conséquences immédiates négatives pour les assureurs, qui se sont jusqu'alors contentés de cette source de revenu "facile" car ils collectent les primes et les placent à terme auprès des banques, ce qui leur procure sans risque et à moindre frais des revenus substantiels.

Mais cette nouvelle donne n'est pas en soi une mauvaise chose, même si elle perturbe momentanément la gestion technique et financière des sociétés, qui ont basé le calcul de leur participation aux bénéfices sur cet état de fait grâce aux produits financiers escomptés.

Ainsi les assureurs seront amenés à prospecter d'autres canaux de placement plus rémunérateurs, même s'ils sont également plus risqués, et cela à travers les mécanismes boursiers mis en place.

Par ailleurs, avec la libéralisation du crédit bancaire et la relance économique, les Banques seront beaucoup sollicitées à octroyer des prêts ou à prendre des parts de participation.

Leurs prêts étant basés essentiellement sur les dépôts des investisseurs institutionnels, notamment des assureurs, ceci accroît le taux d'intérêt en faveur des assureurs.

Parallèlement, la souscription de la garantie temporaire Décès en couverture des prêts se trouvera renforcée, ce qui sous la forme d'une spirale accroîtra le volume du portefeuille des sociétés Vie.

Comme on le voit, le système bancaire au sein de la CIMA a subi des modifications qualitatives, mais il revient aux assureurs de s'adapter et d'en faire une exploitation judicieuse à l'instar des marchés financiers qui sont en cours d'installation.

CHAPITRE II : Influence probable des marchés Financiers

Loin de nous livrer à un exercice de prophétie, cette dernière partie de notre travail se veut prospective dans la mesure ou les marchés financiers véritables dans la CIMA sont en cours d'installation: le processus vient de démarrer en Afrique de l'ouest (BRVM) et le sera prochainement en Afrique centrale.

Ce que nous pouvons néanmoins affirmer sans risque de nous tromper, c'est que les marchés financiers permettront un plus grande diversification des possibilités de placements

Bien gérée, cette diversification permettra de concilier les impératifs de liquidité, de rentabilité et de sécurité.

Nous allons d'abord analyser ce que sera la gestion financière de nos sociétés d'Assurances au niveau de l'équilibre de leur portefeuille et au ensuite quel type de développement pourrait découler de l'existence de ces marché financiers.

Section I : Impact des Marchés Financiers sur la Gestion financière de sociétés d'assurance – Vie

L'un des traits caractéristiques de la structure des sociétés d'assurance de la CIMA est l ' inexistence quasi - générale de Département ou Service financier véritablement

fonctionnel. Là où elle existe cette fonction est le plus souvent rattaché au département comptabilité

Cette situation, s'explique à notre avis, non par son manque d'intérêt, mais plutôt par l'absence d'activités financières au sens large, nécessitant un suivi permanent et régulier ainsi qu'un arbitrage constant des différentes opportunités qui s'offrent.

Paragraphe I : Gestion financière et Equilibre de portefeuille.

La gestion financière d'une entreprise porte sur l'analyse de sa rentabilité à partir de sa structure financière.

Elle porte sur la mise en évidence de moyens et procédés de financement de l'entreprise et la programmation de ces actions de financement à court moyen et long terme.

Elle implique une étude comptable et statistique de l'entreprise d'une part et une description de l'environnement financier (Banques, bourses, actionnaires) d'autre part, afin de mettre en évidence les actions à entreprendre selon les circonstances.

En ce qui concerne les sociétés d'assurances, la gestion financière se caractérise par l'existence de disponibilités pour lesquelles la société doit rechercher des emplois sûrs, rentables et liquides, en conformité avec la réglementation.

A coté de son intérêt politique et pratique, la gestion financière des sociétés d'assurances, comporte des techniques d'appréciation et de diagnostic des performances.

Elle repose sur l'analyse des grandes masses au bilan d'une compagnie, soit à l'actif, soit au passif et sur l'appréciation de l'activité de l'entreprise et des résultats.

Son objet est alors de déterminer à tout moment, l'adéquation des avoirs et des engagements, compte tenu des besoins spécifiques de l'activité.

C'est ce diagnostic qui permet de dire, côté engagements, si les dettes bénéficient d'une couverture suffisante et côté ressources, si les actifs sont sûrs, liquides et productifs.

S'agissant du passif des sociétés d'assurance vie, la gestion financière porte sur les engagements, notamment ceux contractés vis à vis du public, car il y va de la capacité de l'entreprise de payer ses dettes, de la validité dans le temps du tarif pratiqué.

Et ces engagements s'apprécient, tout comme les politiques qui s'y rapportent au niveau de l'exploitation plus qu'au Niveau du bilan, du fait de l'inversion du cycle de production, de la longévité et de la place occupée par les provisions techniques, notamment les provisions mathématiques.

En assurance vie, nous le rappelons, les provisions mathématiques constituent la différence entre la valeur actuelle des engagements futurs souscrits par l'assureur d'une part et l'assuré d'autre part.

Elles apparaissent comme la somme des excédents qui devraient permettre à l'assureur, après avoir capitalisé au taux légal (3,5 %) de respecter ses engagements.

Après ce détour de définition technique de la provision mathématiques regardons du coté de l'actif ou la gestion financière se consacre surtout aux emplois des ressources disponibles.

Elle est dominée par l'étude des contraintes réglementaires ou autres dans lesquelles les placements sont à effectuer d'une part, et d'autres part, par les possibilités offertes dans l'environnement économique et institutionnel de l'entreprise.

En tant que politique nécessaire des sociétés d'assurances, la gestion financière joue donc un rôle très important dans l'économie nationale pour l'équilibre, la rentabilité et la solvabilité des compagnies d'assurances et en même temps pour la modération des primes à recevoir des assurables.

La gestion financière étant conception et décision, elle fait partie intégrante de la responsabilité globale d'une compagnie d'assurance Vie, au même titre que sa gestion technique ou commerciale, d'où la nécessité de mettre en place une structure approprié à cette fin.

C'est en effet la gestion financière qui, reliée aux équilibres techniques de produits et aux choix commerciaux (par exemple l'immédiateté ou le report des rendements,

rendements réguliers ou irréguliers...) détermine un ensemble cohérent qu'il ne serait pas opportun de diviser en parties indépendantes.

Quelles sont à présent les stratégies de certitude et de rendement à court moyen et long terme à adopter ?

Paragraphe II : Les orientations de la gestion financière de l'Assurance Vie

Le portefeuille d'une compagnie d'assurance représente en phase de maturité, plusieurs années de primes.

Par ailleurs les supports de placement sont dans l'ensemble des supports acquis dans une perspective à long terme.

De ce fait, au moins pour la part obligataire et dans une certaine mesure, pour la part immobilière, il est observé une certaine inertie de résultats et de rendements financiers en cours d'exercice.

C'est d'ailleurs cette inertie qui permet d'annoncer des taux garantis pour un exercice en cours.

Ces régularités et certitudes, en l'absence de cessions, caractérisent la gestion financière de l'assurance.

Cette certitude est d'autant plus confortable pour l'assureur gestionnaire que les rendements globaux de l'année étant de la somme de l'ensemble des rendements constitués dans le portefeuille, ses anticipations économiques auront été pertinentes.

A l'inverse, une mauvaise politique de placement dans les années passées est presque irrémédiable au cours de plusieurs exercices futurs, par effet d'inertie.

La préoccupation essentielle de l'assureur sera donc pour un exercice en cours, non pas tellement de modifier marginalement les produits financiers prévisibles de l'exercice en cours et éventuellement du suivant, mais d'opérer dans ses choix présents, les anticipations les plus pertinentes.

En fait, la gestion financière d'un exercice est en réalité celle des exercices suivants. Cela est particulièrement vrai dans le choix de certaines valeurs.

Ainsi, l'achat d'obligations portant un coupon faible, déterminera à taux de rendement actuariel annuel brut égal, un rendement reporté et élevé au moment de la maturité de ce titre.

A l'inverse, l'acquisition d'une valeur à taux nominal élevé et par conséquent à remboursement en dessous du pair c'est à dire de son cours boursier, anticipe un rendement financier pour produire une moins value ultérieure.

Ces exemples techniques que nous empruntons à Michel Bisch dans " *La Diagonale de la Banque et de l'Assurance* ", montrent qu'un résultat bénéficiaire à court terme peut porter un moindre bénéfice à long terme et inversement, d'où l'importance du rôle joué par la réserve de capitalisation.

En effet, sa dotation vise, selon la forme technique de l'obligation vendue, à "rattraper " l'insuffisance des produits financiers constitués par les coupons perçus, actualisés au taux de rendement actuariel brut de l'obligation au moment de son acquisition et le prix de cession de cette obligation, diminué lui - même du prix d'acquisition actualisé des titres.

Ce point de passage entre la gestion financière à court terme et la gestion à long terme est particulièrement intéressant pour la conduite et la régulation des résultats financiers.

Il est en effet ainsi possible, de retarder ou reporter certains de ces résultats par dotation ou reprise sur la réserve de capitalisation, à l'intérieur d'un même taux de rendement actuariel du portefeuille.

Par ailleurs, la réserve de capitalisation permet de faire face à des moins-values de cessions, éventuellement nécessitées par des rachats anticipés de la clientèle sur l'un ou l'autre produit.

Voyons à présent ce que comporte la stratégie de rendement à moyen et long terme.

Les obligations permettent la constitution de flux certains sur des durées longues (supérieures à 10 ans).

Dans le cas des obligations à taux fixe, l'incertitude portera sur le niveau des taux réels futurs c'est à dire de la rémunération de l'épargne net d'inflation.

Une augmentation de l'inflation par rapport au moment de l'acquisition de l'obligation entraîne en effet, une diminution du rendement réel du titre, une diminution par conséquent du contrat d'assurance pour la part liée à ce titre, et une augmentation de l'exposition aux rachats anticipés dans des conditions de perte pour l'assureur qui, à la différence du Gérant de SICAV, assume l'entier risque d'intermédiation.

A l'inverse, une baisse d'inflation ou une déflation feront bénéficier l'assureur d'une plus grande stabilité de son portefeuille, dans la mesure ou les rachats anticipés seront freinés par la rémunération particulièrement bonne des contrats.

A ces risques sus mentionnés s'ajoutent des risques de remboursement anticipé. Ces risques, en l'absence de souscriptions nouvelles en compensation de trésorerie sur un même portefeuille, entraînent la cession des titres correspondants à l'actif.

Dans le cas des titres obligataires, le risque est celui de cession avec moins value. Il est donc important de faire coïncider les sorties probables de police avec les maturités des obligations.

Dès lors, les sorties de contrats correspondent à des remboursements d'obligations, c'est à dire qu'à un flux certain au passif correspond un flux certain à l'actif, indépendamment des valeurs du marché.

Les opérations de placement sur obligation à taux variable comportent des risques symétriques à ceux observés sur les taux fixes.

Ainsi , une forte remontée des taux du marché permet une cession anticipée du titre avec plus – value, mais comme le rendement de ce titre accompagne la hausse de celui du marché et par conséquent se reflète dans les participations aux bénéfices, le titulaire du contrat aura moins tendance à demander le rachat anticipé pour des raisons financières et cette plus - value reste donc théorique.

Une baisse du taux d'intérêt du marché se refléterait à l'inverse, dans les participations aux bénéfices des assurés et ceux ci auraient une propension plus grande à demander le rachat de leurs contrats, qui entraînerait une cession avec moins value du titre obligataire par l'assureur.

En cas de baisse des taux, les titres à intérêts variables sont moins recherchés. De plus les taux variables sont difficilement compatibles avec les contrats d'assurance à intérêt majoré.

Il est ainsi constaté qu'à mesure de l'allongement de l'espérance de vie, de la place que prend l'assurance comme moyen de "transport" du pouvoir d'achat dans le temps, notamment en vue de la retraite en partie au détriment de l'immobilier, que les horizons de placement des assurés s'allongent également.

En Afrique de l'ouest, la Bourse Régionale des valeurs d'Abidjan a démarré ses activités officielles le 16 Septembre 1998 sur l'ensemble du territoire des huit (8) pays membres de l 'UEMOA.

La première cotation qui a porté sur des actions d'une société Sénégalaise de Télécommunication la SONATEL, a été concluante.

Quels sont les opportunités à saisir par les assureurs vie de la CIMA ?

Section II : Quelles perspectives pour l'assurance Vie dans la CIMA

Parlant des obstacles auxquels les assureurs sont confrontés dans l'épanouissement de leurs activités dans la CIMA, nous avons évoqué l'inexistence de Marchés financiers véritables.

Cet obstacle est en partie levé, grâce à la réalisation du projet régional de bourse de valeur d'Abidjan.

Les préoccupations liées à la diversification des possibilités de placement trouvent du coup un début de solution.

Qu'en sera t - il d'un point de vue pratique, du respect des exigences du code CIMA en la matière.

Paragraphe I : les Possibilités offertes par la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières

Les règles de placement édictées par le code CIMA obéissent à des impératifs de sécurité, de liquidité et de rentabilité.

Pour ce faire, les actifs affectés à la garantie des engagements techniques pris, doivent être des valeurs sûres c'est à dire non susceptibles d'être dépréciées au moment de leur mobilisation.

Ces actifs financiers présentent des sécurités plus ou moins élevées selon l'émetteur, mais en règle générale, on considère que l'Etat est une signature de première classe ainsi que toutes les institutions et démembrements de la puissance publique, ce qui a amené le législateur à imposer de manière implicite ou explicite, la souscription de ces titres.

Pour ce qui est des décisions de placement qui se prennent chaque jour par les structures habilitées (Direction Générale ou Financière) , elles sont le fruit de l'arbitrage entre la liquidité totale qui signifie la sécurité totale, mais aussi la stérilité absolue et l'illiquidité ou un certain niveau de risque sur le capital lui même qui sont les contreparties nécessaires des gains espérés.

Malgré tout , l'usage a validé de véritables principes de bonne gestion, devenus universels. Il s'agit entre autre, de la nécessité de diversifier les actifs le plus possible, pour atomiser le risque ; de l'intérêt qu'il y a, à parer aux fluctuations de change en exprimant les engagements et leurs représentations dans la même monnaie ; de la nécessité d'accorder la longueur du placement à celle des engagements pris à court moyen ou long terme ainsi que la nécessité de raisonner en termes de rendements, de rendements nets de tout impôt.

Malgré la pertinence de ces recettes, la tutelle a souvent privilégié des emplois publics pour les ressources financières des sociétés d'assurances, au motif de défendre l'intérêt des assurés et bénéficiaires des contrats.

Cette conception a prévalu depuis la réglementation française du 30 Décembre 1938 jusqu'à l'avènement de la CIMA . Depuis lors l'objectif s'est mué vers le recours aux

valeurs mobilières, publiques ou privées c'est à dire une plus large mobilisation de l'épargne.

Aujourd'hui, la tutelle entend privilégier, non plus les seuls emplois locaux de l'épargne locale, mais que, sans préférence nationale aucune, elle recherche l'accroissement des opportunités de placements offertes au niveau régional.

La réglementation actuelle se situe donc dans un cadre territorial élargi aux Etats de la CIMA.

Les modifications apportées par la CIMA ont consisté à une énumération plus précise des nouveaux instruments qu'il s'agisse d'organismes financiers à caractère public ou d'institutions financières spécialisées dans le développement, des sociétés d'assurances et de réassurances, des sociétés de gestion de portefeuille, de prêts obtenus ou garantis par des établissements de crédits ou d'autres institutions financières internationales.

Les règles de composition du portefeuille ont été clairement énoncées dans la réglementation des placements et autres éléments d'actifs (art. 335 du code CIMA et ses différents alinéas.)

A l'image des détails que nous avons exposé sur les marchés financiers de la CIMA (1ère Partie, Chapitre 2, Section 2) , ces développements permettent ici aussi de mieux appréhender les opportunités ou contraintes qui constituent les facteurs susceptibles d'influencer positivement ou négativement le développement de l'assurance Vie. Nous aurions voulu intituler ce paragraphe, opérationalité des intervenants car les dispositions de l'article 326 du code imposant la séparation des activités Vie et IARD ne sont pas encore observées de manière effective sur l'ensemble du marché de la CIMA.

Cependant , le contrôle opéré par la commission régionale des contrôles d'Assurances au titre de l'exercice 1997/98 permettra un assainissement du marché de la CIMA et un respect par les sociétés en exercice des normes de gestion ainsi que des conditions d'agrément.

Ces éléments conjugués au dispositif mis en place au niveau des marchés financiers visant à éviter la spéculation, à susciter au près du public une culture financière ainsi que les dispositions prises pour assurer la transparence des opérations boursières

et leur parfait dénouement, permettront à n'en point douter une expansion des investissements dans la sens souhaité par les promoteurs . Il s'agit d'un développement qualitatif et quantitatif de l'activité Vie sur le marché de la CIMA.

La récente cotation des actions de la société Sénégalaise des Télécommunications SONATEL laisse présager un grand espoir, mais il faudra du recul pour voir le degrés de participation des assureurs du marché à la réalisation de l'opération, ainsi que le respect par les différents Etats des facilités et autres avantages alloués aux parties prenantes.

Néanmoins, il faut noter que les prescriptions du code CIMA n'ont pas apporté de solutions à l'ensemble des problèmes notamment en matière de territorialité et de congruence.

Cela est particulièrement remarquable pour les sociétés qui n'ont la possibilité de placer qu'au maximum 50 % de leurs actifs hors du territoire National mais dans la CIMA.

Le concept de territorialité pose d'ailleurs d'énormes problèmes à certaines sociétés qui possèdent d'importantes liquidités et même d'autres actifs à l'étranger, plus précisément en France, comme l'a fait remarquer M. Jean Kacou Diagou dans sa communication sur le thème " Les structures Financières Actuelles et les exigences du code CIMA ".

Egalement, un problème de rotation du portefeuille des actifs va se poser, même si les marchés Financiers offrent de bonnes perspectives de diversification pour les placements et en matière de rémunération car les sociétés avaient précédemment souscrits une bonne partie de leurs actifs en obligations et titres d 'Etat qui sont des engagements longs.

Paragraphe II : Les perspectives Globales

Notre démarche méthodologique, loin de nous entraver dans l'appréciation des perspectives globales de développement de l'assurance Vie sous l'influence conjuguée des Banques et des marchés Financiers, nous a permis d'approcher de manière succincte les interactions entre les divers intervenants et cela à plus d'un titre:

D'abord parce que les Banques et les Assurances entretiennent des relations fonctionnelles que l'on ne peut interrompre pour la raison que ces deux institutions évoluent sous des législations et réglementations séparées.

Ensuite, parce que les activités de l'une influencent forcement celles de l'autre comme nous l'avons développé dans la première partie de ce travail.

Enfin, parce qu'elles évoluent ensemble sur les marché Financiers de la CIMA même si là encore chacune joue son rôle.

Cependant, les opportunités et les obstacles qui existent se présentent à elles de la même façon, même si là encore chacune utilise sa propre stratégie pour y faire face.

Aussi, une culture boursière doit être suscitée au près des intervenants sur le marché, à l'image de ce que les banques ont opéré auprès de leur clientèle et les assureurs auprès des assurés et des assurables.

Cet effort conjoint de tous doit permettre une meilleure animation du marché à l'image de ce que l'on observe chaque jour sur les places financières occidentales ou asiatiques.

L'Afrique en général et les Etats de la CIMA en particulier ne doivent pas rester à la traîne car le processus de la mondialisation les condamne à s'investir activement au risque de ne pas résister à la libre prestation des services.

Pour les assureurs, davantage d'attention doit être portée sur la gestion technique du portefeuille pour éviter que la recherche de produits financiers n'y prenne le pas et conduise à des pratiques spéculatives qui jurent avec les règles édictées par le code CIMA.

Les produits Financiers doivent donc venir en appoint à la gestion technique pour permettre à l'assureur de tenir ses engagements.

Pour ce qui est des banques, on peut penser que leur influence puisse diminuer au niveau du rôle prépondérant joué jusqu'alors par les dépôts à terme.

Mais, il faudra remarquer que le code a déjà limité le montant des liquidités à 10 % minimum et 30 % maximum, ce qui donne aux assureurs Vie une marge de manœuvre pour orienter leur liquidité vers des placements plus rémunérateurs.

Par conséquent, même si l'influence des banques a diminué à ce niveau, leur rôle au niveau de la distribution ira grandissant.

CONCLUSION

Il serait prétentieux pour nous de croire, à travers ce modeste travail, avoir cerné tous les contours de l'influence que les Banques et les marchés Financiers peuvent exercer sur le développement de l'assurance Vie dans les pays de la CIMA.

Ce pendant, tout au long de nos réflexions, nous avons montré que ce marché est porteur d'espoirs, tant de larges possibilités existent et qu'il faudra exploiter.

D'abord, au niveau des assurables où une véritable stratégie de marketing doit être déployée par les sociétés Vie elles mêmes.

Ensuite à travers une collaboration plus étroites avec les institutions de crédit. A ce niveau, un assouplissement de la Législation s'impose pour l'exercice d'activités croisées entre banquiers et assureurs Vie partout où l'opportunité se présente.

Par ailleurs, même si avec l'avènement des marché Financiers dans la CIMA, la rentabilisation des dépôts bancaires diminue, nous osons espérer que les Banques constituent toujours des partenaires privilégiés pour les assureurs.

Pour cela la déréglementation des activités Banques – assurances s'impose davantage pour permettre une couverture plus étendue du Marché, à travers le savoir faire des unes et des autres.

Quant aux marchés Financiers, même si tout au long de ce travail nous avons traité particulièrement de la bourse régionale des valeurs d'Abidjan, c'est parce que sa création récente offre de larges possibilités aux assureurs de l'ensemble des pays de la CIMA et bien au delà pour diversifier leurs placements, ce qui jusqu'alors leur a fait cruellement défaut.

La récente cotation de quelques valeurs laisse présager de réelles perspectives pour les investisseurs institutionnels, à condition qu'ils ne se soient livrés à des pratiques spéculatives préjudiciables à l'équilibre technique de leur portefeuille.

BIBLIOGRAPHIE

I - Ouvrages Généraux

Daniel Collignon, Corinne Collignon, L'assurance Vie, contrats individuels,
Edition Sécuritas, 1989

II -Ouvrages Spécialisés

Jean - Pierre Daniel, la Bancassurance: Fin de la dernière étape ou dernière étape avant la Fin,
Edition de Verneuil, 54 , Rue de Verneuil, 75 007 Paris

Michel Badoc, Banques et Assurances , Réussir l'Europe,
Les Editions d'organisation,1990

Michel Bisch, La Diagonale de la Banque et de l'Assurance,
Editions Sécuritas ,1992

L'Assureur- Dossier Africain, Les obstacles au développement de l'Assurance Vie en Afrique,
N° 27,Decembre 1997, pp12 - 17

Le Guide Vie, Panorama des produits d'assurance Vie et de Capitalisation.
Marché des Particuliers
Edition Sécuritas,1994

III - Articles

Edouard Zelter, la Bancassurance entre le Chaud et le Froid ,
Risque n° 2, Octobre 1990, PP 156 -162

Jean - Claude Jolain, Banque - Assurance , quel paysage demain ?
Compte rendu de Gérard Defrance, l'Argus, du 13 -02 1997, pp 364 - 367

DidierPfeiffer, le Marché Français de l'Assurance Vie et Capitalisation :
Evolution et Perspective ,
Risque N°6, Juin 1991

Michel Lungart, Intégration des métiers de la banque et de l'Assurance,
9ème Symposium International du Marketing dans l'Assurance,
Palais des Congrès Paris,

Gazette du palais, le poids Economique de l'Assurance dans la Zone Franc,

Dimanche 17 au Mardi 19 Avril 1994, pp 4-6

IV - Rapport, Communication, compte rendu, séminaire

FANAF , XX^{ème} Conférence annuelle, Dévaluation et Marchés Financiers dans le Cadre du Code CIMA,
Ouagadougou, 6, 9 Février 1995

M. DAIPO ROGER, XXI^{ème} Assemblée générale FANAF, Problématique de développement de l'Assurance Vie dans les pays de la FANAF
La Communication,

Yaoundé 17 au 21 Février 1997

Jean Kacou Diagou, les Structures Financières actuelles et les exigences du Code CIMA,

Secrétariat Général de la CIMA , Annuaire des Marchés d'Assurance des Etats membres de la CIMA , Renseignements sur les autorités de Contrôle d'Assurance et sur les Sociétés d'Assurances dans les Etats membres de la CIMA.

UMOA, Commission Bancaire, Rapport annuel, 1996

ALBERT TAIEB , le Marketing au Service de l'Assurance dans les pays de la FANAF,
21ème Congrès de la FANAF Yaoundé Février 1997.

V_ Cours polycopiés

Mamadou R.Bathily, Gestion Financière des sociétés d'assurances ,collection cours IIA,1996

Ziguélé Martin, Manuel d'Assurance Vie , Cours IIA,1997

VI_ Législation

Code des Etats membres de la conférence inter africaine des marchés d'assurances (**code CIMA**).

BANQUE CENTRALE
DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST

AVENUE ABDOULAYE FADIGA B.P. 3108-DAKAR

TELEX BCEAO 21520 SG - 21527 SG

TEL. 23.15.15 - 23.12.12

Dakar le

ANNEXE N° 1

AVIS AU PUBLIC DES PAYS MEMBRES DE L'UNION MONETAIRE OUEST AFRICAINE

-=-

Au cours de leurs réunions des 15 et 16 décembre 1992, le Conseil des Ministres de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) et le Conseil d'Administration de la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest ont décidé de la libéralisation des conditions de banque.

Cette décision, qui entre en vigueur à compter du 1er octobre 1993, s'inscrit dans le cadre de l'approfondissement des mécanismes de marché dans la conduite de la politique monétaire et du crédit. Elle vise à stimuler l'épargne, ainsi qu'à améliorer l'intermédiation bancaire, notamment dans la détermination de ses coûts.

La libéralisation se traduit par la suppression d'un certain nombre de taux créditeurs planchers, le déplafonnement des conditions débitrices applicables par les banques à leurs opérations avec la clientèle.

Ainsi, il n'est plus institué de minima ou de maxima pour les taux débiteurs applicables par les banques et établissements financiers à leurs crédits à la clientèle. Ces taux sont désormais libres et fixés d'accord parties, sous réserve qu'ils n'excèdent pas, tous frais, commissions et rémunérations de toute nature compris, le taux légal de l'usure. Ces taux ne peuvent être majorés que des impôts et taxes payés à l'occasion de la conclusion ou de l'exécution des contrats de prêt.

Pour l'application de cette disposition, les banques et établissements financiers sont tenus, lors de l'octroi des crédits, d'établir et de communiquer à leur clientèle, le taux effectif global, lié à l'intérêt convenu et conforme aux dispositions prévues dans la loi portant définition et répression de l'usure.

Les crédits à moyen et long termes, c'est-à-dire d'une durée supérieure à deux ans, consentis avant le 1er octobre 1993, demeurent régis par leurs conditions contractuelles d'origine, à moins d'une révision librement convenue entre les parties.

Les conditions créditrices deviennent également libres et négociables. Toutefois, aux fins de garantir un minimum de rémunération à la petite épargne, la Banque Centrale continuera de réglementer les taux d'une liste limitative de produits d'épargne. Ainsi, il est maintenu un taux fixe pour les comptes et livrets d'épargne et institué un taux minimum pour les produits d'épargne contractuelle. La rémunération des comptes à terme et bons de caisse, à moins d'un an et d'un montant inférieur à un plafond fixé par la Banque Centrale, est indexée sur le taux moyen mensuel du marché monétaire, tel qu'il sera régulièrement publié par l'Institut d'émission.

La rémunération de tous autres dépôts et produits financiers est librement convenue entre les parties.

Le niveau et la liste des taux réglementés seront périodiquement révisés par la Banque Centrale.

Les établissements de crédit sont tenus de diffuser dans un journal d'annonces légales et d'afficher, bien en évidence, à leurs guichets, le barème de leurs conditions minimales et maximales ou leur taux de base, applicables à leurs opérations avec la clientèle.

La clientèle et toute association de consommateurs sont invitées à signaler à la Direction Nationale de la BCEAO ou au Secrétariat de la Commission Bancaire de l'UMOA - Avenue Terrasson de Fougères - 01 BP 7125 Abidjan 01 - Côte d'Ivoire, toute infraction à ces dispositions.

La Banque Centrale des Etats
de l'Afrique de l'Ouest

Schéma de la structure du Marché financier de L 'UEMOA
(Annexe n°2)

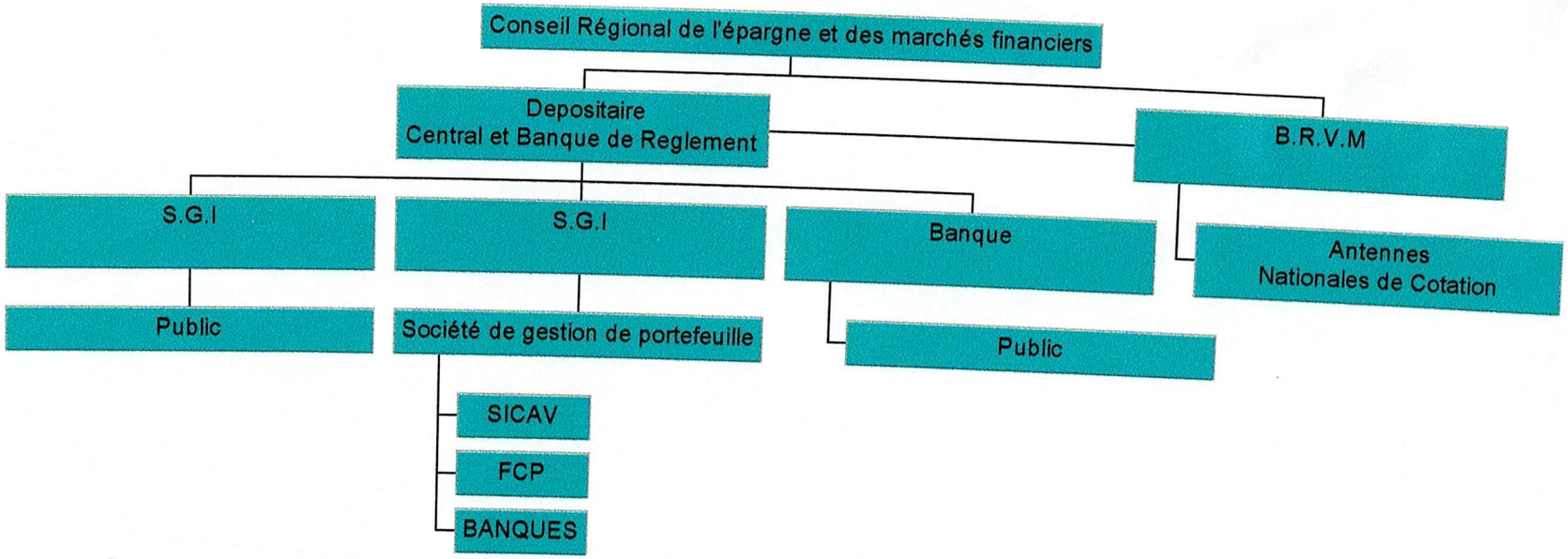

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION page 1

I^ère - Partie: Assurance Vie et système Bancaire en Afrique Noire Francophone : Genèse et Evolution page 3

Chapitre I : Caractéristiques des relations Banques – Assurances page 4

Section I : Cadre législatif et réglementaire de l'Assurance Vie et de la Banque page 4

Paragraphe I : Dispositions de la loi de 1930 en matière d'Assurance Vie page 4

Paragraphe II : Définitions de l'assurance Vie page 5

1 - Définition juridique page 5

2 - Définition Technique page 6

Section II : Les relations fonctionnelles Banque - Assurance Vie dans le contexte d'Afrique noire francophone page 6

Paragraphe I : Le système bancaire dans les pays de la CIMA page 7

Paragraphe II : Caractéristiques des relations Banque - Assurance vie page 12

Chapitre II : Le Marché de la CIMA page 15

Section I : Structure Actuelle du Marché d'assurances page 15

Paragraphe I : Présentation page 15

Paragraphe II : Les objectifs visés par la CIMA et les résultats attendus page 21

Section II Les Marchés Financiers dans les pays de la CIMA page 24

Paragraphe I : Les objectifs et finalités page 25

Paragraphe II : Les restructurations en cours et les résultats escomptés page 27

II^{ème} Partie : Impact des banques et marchés financiers sur le développement de l'assurance vie page 32

Chapitre I : Influence des banques page 34

Section I : L'influence bancaire au niveau des produits page 34

Paragraphe I : Produits spécifiques conçus par la banque page 34

Paragraphe II : Stratégie d'offre conjointe de produits Banque - Assurance page 37

Section II : Influence bancaire dans la Distribution de produits Vie page 38

Paragraphe I : La Banque comme moyen de développement du portefeuille page 39

Paragraphe II : La rentabilisation de l'activité Assurance page 42

Chapitre II: L ' Influence probable des Marchés Financiers page 44

Section I: Impact des Marchés Financiers sur la Gestion Financière des sociétés d'Assurance Vie page 44

Paragraphe I Gestion Financière et équilibre du portefeuille page 45

Paragraphe II : Les orientations de la Gestion Financière de l'assurance Vie page 47

Section II : Quelles perspectives pour le développement de l'assurance Vie dans la CIMA page 50

Paragraphe I : Les possibilités offertes par la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières d'Abidjan page 51

Paragraphe II : Les perspectives Globales page 53

Conclusion

BIBLIOGRAPHIE page 55

ANNEXES page 56