



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES
MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP 1575 YAOUNDÉ - TÉL : (+237) 22 20 71 52 - FAX : (+237) 22 20 71 54

E -mail : iaa@iiacameroun.com

Site web: <http://www.iiacameroun.com>

YAOUNDÉ/CAMEROUN

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
Pour l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES SPECIALISEES (DESS-A)

(Cycle III : 23^{ème} Promotion 2016 – 2018)

THEME

**EST-IL JUDICIEUX DE SEPARER L'INDUSTRIE
DES BANQUES DE CELLE DES ASSURANCES?
CAS DU NIGER**

Présenté et soutenu par :

MAROU BOUBACAR Abdoul-Mounir

Etudiant en DESS-A

IIA-Yaoundé

Sous la Direction de :

M. MAI MOUSSA

**Chef du Département Production SUNU IARD
NIGER (IIA, 13^{ème} Promotion DESS-A)**

NOVEMBRE 2018



Dédicace :

- À ma mère bien aimée, **ALIMATOU MAMADOU BALLA ;**

- À mon père, mon mentor et confident, **BOUBACAR MAROU ;**

- À mon épouse **MARIAMA DIDIER SEWA** et à mes enfants.

***Le Temps demeure le seul arbitre de toute
entreprise humaine !***

Remerciements :

- ✓ À la Direction du Contrôle des Assurances du Niger, spécialement à M. MOUSSA NOMA ;
- ✓ À l'Institut International des Assurances de Yaoundé : Direction, personnel, corps enseignant et étudiants ;
- ✓ À l'ensemble du groupe SUNU NIGER, spécialement à M. Hama IDRISSE AMADOU (IIA/21^{ème} Promotion).

Liste des tableaux :

Tableau 1: Chiffres d'affaires de SUNU VIE NIGER en bancassurance (en Millions de F CFA)	31
Tableau 2 : Chiffres d'affaires (en millions) des compagnies d'assurances sur les 5 dernières années.....	34

RESUME

Tous les pays traversent actuellement une période d'accélération de leur histoire financière. Cette accélération, véritable révolution financière, se caractérise notamment par l'atténuation, la redéfinition, voire même l'abolition des multiples frontières qui ont pendant longtemps séparé les divers métiers, institutions, produits, et systèmes financiers nationaux. Ces phénomènes concernent également d'autres frontières, celle qui sépare la sphère financière du monde non financier, industrie et commerce, ou celle qui délimite le secteur public du secteur privé.

Parmi ces évolutions, on assiste surtout à un redécoupage sans précédent des frontières entre les deux principaux sous-secteurs de la sphère financière : la banque et l'assurance. La division sociale traditionnelle du travail financier est de plus en plus remise en cause. On croyait que cette division sociale du travail financier reposait principalement sur des bases purement techniques ; ce que l'on appelait encore récemment la spécificité des métiers, mais l'on s'aperçoit que le partage des tâches est avant tout historique. Toutes les frontières se modifient actuellement et certains indices particulièrement l'ouverture des frontières des Etats dans la perspective de grands marchés continentaux laissent penser que cette grande mutation n'est pas encore achevée. On est dès lors conduit à s'interroger sur ce que sera la topographie du secteur financier dans les prochaines années. Si l'on peut sans trop de risque d'erreur considérer que le monde financier sera demain plus homogène qu'il ne l'est aujourd'hui et surtout qu'il ne l'était hier, peut-on affirmer que la plupart des frontières seront abolies ?

Pour juger de l'avenir, on est souvent conduit à se tourner vers le passé et à jauger le présent. Cette démarche est cohérente avec l'hypothèse selon laquelle la division sociale du travail est avant tout historique. Si l'on s'interroge sur la démarche à suivre, il faudra peser le pour ou contre du rapprochement entre banques et assurances dans le nouvel environnement économique, social et technologique qui émerge de la crise. Des indices pertinents laissent présumer que la demande de services financiers va épouser des formes nouvelles. L'offre devra s'y adapter et, à ce titre, les banques et les assurances devront poursuivre un vaste effort de modernisation et de restructuration. Dans tous les cas, on assistera dans les années qui viennent à une intensification des liens entre banques et assurances.

ABSTRACT

All countries are currently going through a period of accelerating financial history. This acceleration, a veritable financial revolution, is notably characterized by the mitigation, the redefinition, or even the abolition of the multiple borders that have separated the various trades, institutions, products and national financial systems. These phenomena also concern other borders separating the financial sphere from the non-financial world, industry from commerce, or the public sector from the private sector.

Among these developments, there is an unprecedented redrawing of boundaries between the two main sectors of the financial sphere: banking and insurance. The traditional social division of financial work is increasingly called into question. It was thought that this social division of financial work was mainly based on technical bases that are still named the specificity of the trades, but we can observe that the division of tasks is above all historical. All borders are currently changing, and some indications, particularly the opening of the borders of states with a view to create major continental markets, suggest that this great change is not yet completed. We are therefore led to question what will be the topography of the financial sector in the coming years. If we can, without too much risk of error, consider that the financial world will be tomorrow more homogeneous than it is today, can we affirm that most of borders will be abolished?

To judge the future, one is often led to look to the past and gauge the present. This approach is consistent with the hypothesis that the social division is primarily historical. If there are questions about how to proceed, it will weigh the pros and cons of the merger between banking and insurance in the economic, social, and technological environment emerging from the crisis. Relevant evidence suggests that the demand for financial will take on new forms. Supply will have to adapt, and as such banks and insurance companies will have to continue a major modernization and restructuring effort. In any case, the coming years, we will surely observe an intensification of links between banks and insurance companies.

SOMMAIRE

INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : LES AVANTAGES INHERENTS AU RAPPROCHEMENT DES DEUX INDUSTRIES.....	7
CHAPITRE 1: LES MOTIVATIONS DU RAPPROCHEMENT	8
Section I : Les motivations endogènes aux deux industries.....	8
Section II : Les motivations exogènes aux deux industries	10
CHAPITRE 2 : LA COMPLEMENTARITE DES DEUX SECTEURS	13
Section I : Des rapports différents au temps	13
Section II : Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts.....	14
CHAPITRE 3: LES APPORTS DU RAPPROCHEMENT.....	16
Section I : Les apports à la banque.....	16
Section II : Les apports à l'assurance	19
Section III : Les avantages pour les tiers	22
PARTIE II : LA MISE EN ŒUVRE DU RAPPROCHEMENT.....	24
CHAPITRE 1: LA BANCASSURANCE DANS LE MONDE	25
Section I : La bancassurance en Europe et aux États-Unis.....	25
Section II : La bancassurance en Afrique et dans le Golfe Persique	26
Section III : Les modèles de bancassurance dans le monde	27
CHAPITRE 2: LA BANCASSURANCE AU NIGER	29
Section I : Le cas des produits non vie	29
Section II : Le cas des produits Vie	30
CHAPITRE 3 : DIAGNOSTIC DE LA SITUATION	32
Section I : La faiblesse des revenus de la population.....	32
Section II : Le désintéressement des banques	33
PARTIE III: LES DEFIS A RELEVER.....	36
CHAPITRE 1 : LES INCOVENIENTS DU RAPPROCHEMENT	37
Section I : Les limites et les risques du rapprochement pour les banques.....	38
Section II : Les limites et les inconvénients du rapprochement pour les assureurs	40
Section III : Le risque de désintermédiation des activités de banque et d'assurance	42
CHAPITRE 2: LES TRANSFORMATIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES.....	44
Section I : Les progrès technologiques et la modification des comportements.....	44
Section II : La mutation de la demande	46
CHAPITRE 3 : L'EFFORT DE MODERNISATION ET DE RESTRUCTURATION	49
Section I : Des adaptations de structure	49
Section II : La satisfaction des besoins respectifs de diversification des banques et des assurances.....	50
Section III : L'émergence de nouveaux concurrents.....	51
Section IV : Sur la voie d'un secteur unique des services financiers.....	52
CONCLUSION	54
Bibliographie	57
TABLE DES MATIÈRES	59

INTRODUCTION

Parmi les attributs de l'esprit humain, le plus impressionnant est sans doute l'instinct de conservation et de survie. L'être humain a ainsi besoin de se sentir en sécurité et d'assurer sa survie. Dans un monde où la survie devient de plus en plus tributaire des richesses possédées, la protection du patrimoine est devenue une nécessité. Deux institutions se proposent de la faciliter : la banque pour s'assurer d'une liquidité disponible, et l'assurance pour se relever des coups du sort mais aussi pour épargner.

Si l'on peut faire remonter l'origine de la banque à Babylone où, dès le II^e millénaire avant Jésus Christ, le prêt sur marchandises (particulièrement les grains) se pratiquait déjà dans l'enceinte des temples, l'assurance quant à elle date du moyen âge avec des débuts dans le transport maritime.

L'activité économique en général, et les organisations économiques en particulier, sont d'autre-part commodément classées dans des catégories appelées « secteurs » ou « industries » définies par le type de produits ou de services qu'elles délivrent. C'est ainsi qu'on peut parler d'industrie des banques et d'industrie des assurances. Industrie est un terme polysémique recouvrant la plupart des activités humaines. Historiquement, le terme a d'abord désigné l'habileté à faire quelque chose. Puis le sens s'est élargi à toute forme d'activité productive, et non seulement celle produisant des biens matériels mais aussi celle produisant des services.

L'avènement des banques et des assurances au Niger, comme dans la plupart des colonies françaises, date d'avant l'indépendance du pays. La première banque à s'installer au Niger fut la BIAO (Banque Internationale de l'Afrique de l'Ouest). L'assurance avait également fait son entrée avec l'implantation des agences françaises (AGF, UAP et La Foncière) sur le territoire nigérien. La vague de nationalisation des sociétés, initiée par le Président Seyni KOUNTCHE, oblige ces sociétés à céder des parts aux nationaux et à l'État. D'un côté, la BIAO se nationalise tandis que, de l'autre, les Assurances Générales de France et l'Union des Assurances de Paris, conscientes du faible potentiel du marché nigérien à l'époque, vendent leurs actions qui seront reprises par l'ANA (Agence Nigérienne d'Assurances).

Parallèlement, certains États africains, pour la plupart francophones, se concertent pour la création d'entités communautaires qui prendraient en charge l'industrie des assurances et celle des banques : La Conférence internationale des Contrôles d'Assurances des États africains est créée le 27 Juillet 1962. Cette dernière enfantera la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances, à l'image de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest et de la Banque des États d'Afrique Centrale qui voient le jour respectivement le 12 Mai 1962 et le 22 Novembre 1972.

L'enjeu était de taille. Les deux industries constituent les acteurs majeurs de l'économie de la sous-région : mobilisation d'épargne publique, investissements économiques, reconstruction du tissu économique, création d'emplois, paiement d'impôts, etc... D'où l'importance pour les États de mettre en place un cadre réglementaire utile à la protection de leur clientèle et à la croissance de ces secteurs financiers pouvant impulser l'économie nationale.

Contrairement au modèle français ayant institué en 2010 une unique commission de régulation pour les deux secteurs, l'Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution, le modèle de la CIMA continue dans la dualité : La Commission Bancaire de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africain et la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale chargées du contrôle des banques d'un côté, et de l'autre la Commission Régionale de Contrôle des Assurances gardienne de l'application du code des assurances CIMA.

Les deux secteurs traversent actuellement une phase de transition économique caractérisée par le rehaussement du capital social requis par la réglementation communautaire. Cependant, l'un des changements les plus significatifs dans le secteur des services financiers depuis seulement quelques années est l'apparition et le développement d'interactions multiples et de rapprochements au sein du monde financier. La notion de rapprochement peut être définie comme la création d'un lien financier, humain, matériel ou autre, entre deux ou plusieurs entités indépendantes. Comme toute forme de partenariat, les rapprochements interentreprises sont souvent complexes. Il existe plusieurs modèles de rapprochement : La prise de participation, la fusion, la collaboration. Cette dernière peut prendre la forme d'une convention de bancassurance ou d'assurbanque ou se matérialiser par la création d'une filiale commune aux deux entités (la filialisation).

Pour en revenir au modèle le plus usité, la bancassurance, qui se veut un nouveau concept de vente des produits d'assurance par les banques, elle marque une étape importante dans le processus de rapprochement des deux secteurs. L'accentuation de la désintermédiation financière conjuguée à l'impératif de rentabilité et de compétitivité, a vivement poussé les banques à élargir leur champ d'action pour préserver leur leadership dans l'économie mondiale. Il en est de même pour les compagnies d'assurance pour lesquelles le compte à rebours a d'ores et déjà commencé avec l'objectif en capital social minimum de cinq (5) milliards de francs CFA à atteindre en 2021.

Progressivement, les banques ont facturé des produits complémentaires liés au compte courant, tels que les cartes de paiement, de crédit et de retrait, mais parallèlement, elles ont proposé d'autres services bancaires, moins étroitement liés au compte courant tels que la gestion de comptes d'épargne mais également des services d'assurance.

Ce nouveau mode de distribution des produits d'assurance a connu un développement spectaculaire en Europe, notamment en France, le pays qui l'a vu naître avec le crédit mutuel en 1970. Cependant, le cheminement de la bancassurance diffère d'un continent à l'autre et d'un pays à l'autre. Son concept ne recouvre pas uniquement une spécificité de distribution. D'autres caractéristiques, d'ordre légal, fiscal, culturel et/ou comportemental doivent être intégrées au concept de la bancassurance. C'est en effet l'ensemble de ces caractéristiques qui peut expliquer les différences marquées de la bancassurance d'un pays à un autre.

Ainsi le mot d'ordre du rapprochement est une voie de création de richesse dans laquelle les professionnels de la banque et de l'assurance tentent résolument de s'engager pour financer le développement économique et social indispensable aux pays.

Problématique : Après avoir longtemps cheminé en tant que principaux acteurs du secteur financier et du secteur privé, nouant occasionnellement des relations d'affaires caractérisées par une relation de client à prestataire de services (dépôts à terme et souscription d'assurances), l'avènement, en 2004, de l'article 503 nouveau du code CIMA sonne le glas des relations statiques existant entre les deux institutions. Leurs

relations seront désormais empreintes de dynamisme, notamment à travers les différents rapprochements s'opérant entre les deux industries.

L'article 503 du code CIMA modifié par décision du conseil des ministres du 20 avril 2004 dispose que : « les banques, les établissements financiers, les institutions de micro finance agréées, les caisses d'épargne et la poste peuvent présenter les opérations d'assurance dans leurs guichets dès lors que la personne habilitée à présenter ces opérations est titulaire d'une carte professionnelle visée à l'article 510 du même code modifié par décision du conseil des ministres du 16 septembre 1997 ». Cette disposition autorise ainsi certains organismes financiers, dont le plus important demeure la banque, à commercialiser des produits d'assurance : la bancassurance fait son entrée officielle dans l'espace CIMA.

Certes, il faut le reconnaître, bien avant l'avènement de la bancassurance, l'on pouvait noter quelques cas de prises de participations entre les banques et les sociétés d'assurance. Néanmoins, ces prises de participations peuvent s'analyser comme étant des stratégies visant principalement à tirer profit de la rentabilité économique de la société convoitée ou à une prise de contrôle en obtenant une place au Conseil d'Administration. Il n'y a pas en fait de services financiers produits par les deux institutions, ni de valeur ajoutée pour la clientèle. De surcroît, l'activité de bancassurance constitue par excellence une expérience de partenariat dont les retombées sont facilement quantifiables et perceptibles. Elle constituera par conséquent le creuset de notre réflexion.

Dorénavant, les deux secteurs travaillent alors de concert, se rapprochant, mettant à contribution leur « know how », c'est-à-dire leur savoir-faire et leur expérience. Du fait du principe de spécialisation des sociétés d'assurance, les assureurs vie et les assureurs IARD se voient contraints, chacun de leur côté, d'élaborer une stratégie reposant sur les produits qu'ils commercialiseront par ce nouveau canal qu'est la banque. Plus d'une décennie plus tard, à la croisée des chemins, l'heure est au bilan : La collaboration a-t-elle été fructueuse ? Faudrait-il la repenser ? Comment faire pour consolider le rapprochement entre les deux institutions, eu égard aux mutations que subit le monde financier de nos jours ? De ces interrogations dépendra la réponse à apporter à la question, objet du présent mémoire : « Est-il judicieux de séparer l'industrie des banques de celle des assurances ? Cas du Niger ».

Pour ce faire, nous avons arrêté une méthodologie qui s'articule autour d'une étude théorique qui reprend une synthèse des littératures économiques et financières en matière de banque et aussi d'assurances, les expériences des pays précurseurs et une analyse pratique de lancement de l'activité de bancassurance dans une société d'assurance. Le premier exercice de lecture auquel nous nous sommes consacrés nous a révélé l'existence d'une littérature scientifique abondante sur la question. Les travaux sur la bancassurance sont animés par les chercheurs occidentaux. Cependant, les chercheurs issus des pays en voie de développement commencent à s'y intéresser.

Toutefois, l'état de balbutiement dans lequel se trouve la bancassurance au Niger a réduit considérablement l'étendue de nos travaux. En effet, il nous aurait été plus profitable d'effectuer également un stage auprès d'une banque qui fait réellement de la bancassurance et de faire par la suite des simulations d'analyses.

L'objectif de cette étude est de mettre en évidence l'importance du rapprochement des deux secteurs, mais aussi de voir son évolution afin de présager de son avenir. Un autre fait non moins important réside dans les mutations que connaissent ces secteurs avec l'avènement d'un environnement socio-économique de plus en plus complexe, plus exigeant, et la libéralisation du secteur qui constitue un important défi qu'il faudra relever. Ainsi, l'intérêt du thème découle de la nécessité pour les banques et les compagnies d'assurances de se préparer afin de procéder aux réaménagements imposés par les profondes mutations que connaît le secteur.

Plan et structure du travail

Le thème choisi s'inscrit dans une volonté de percer les mystères d'une nouvelle activité qui constitue une innovation dans le système financier régional. De l'évolution et du bilan de cette activité dépendra la démarche à adopter dans les stratégies relationnelles entre banquiers et assureurs.

La première partie de ce mémoire se donne comme objectif de mettre en valeur les divers avantages procurés par le rapprochement des deux industries : au niveau des banques, des assureurs, mais également des tiers.

La deuxième partie dresse un bilan du rapprochement au NIGER, en distinguant le cas de l'assurance Vie du cas de l'assurance IARD et permettra aussi de se faire une idée sur l'environnement socio-économique dans lequel évolue la bancassurance.

La troisième et dernière partie évoque les changements en cours dans le monde financier avec les défis qu'ils comportent pour les deux secteurs.

PARTIE I : LES AVANTAGES INHERENTS AU RAPPROCHEMENT DES DEUX INDUSTRIES

La doctrine est unanime à ce sujet, les avantages d'un rapprochement entre les banques et les assurances sont innombrables. Après avoir étudié les diverses motivations ayant abouti à l'idée qu'un rapprochement serait bénéfique pour toutes les parties, cette première partie sera l'occasion pour nous de démontrer la complémentarité qui peut exister entre les deux secteurs financiers.

CHAPITRE 1: LES MOTIVATIONS DU RAPPROCHEMENT

Historiquement, les métiers de banque et d'assurance ont toujours été séparés et exercés par des institutions distinctes. Or, les évolutions économiques et juridiques ont conduit à un extraordinaire développement de ces deux activités auprès d'une clientèle élargie.

Plusieurs raisons ont poussé les acteurs des banques et des assurances à se rapprocher. Certaines sont internes à ces industries, d'autres leur sont externes.

Section I : Les motivations endogènes aux deux industries

Ces motivations sont relatives à leur structure, à l'importance de l'épargne dans les services offerts à la clientèle et à la place prééminente de la prévision dans le fonctionnement des deux institutions financières.

1.1 : Des structures identiques

Les banques et les assurances sont toutes les deux des institutions financières ayant un schéma de fonctionnement identique. En plus d'utiliser la mutualisation, elles sont soumises à une législation et sont à ce titre sujettes à un contrôle.

Banquiers et assureurs ont besoin d'une mutualité pour pouvoir diminuer le risque de faillite et produire des intérêts, la rentabilité étant l'objectif principal de leurs activités. Ainsi, la loi des grands nombres s'applique aux deux secteurs et est indispensable pour l'examen du comportement de la clientèle. Pour avoir une base solide, les deux institutions doivent donc être assises sur un assez grand nombre de clients, gage d'une longévité certaine.

Les banques sont astreintes au respect de la loi bancaire, sous peine de sanctions infligées par la Commission Bancaire de l'UEMOA. Du côté des assurances, le respect du Code des assurances CIMA est sous le contrôle de la CRCA. L'une des raisons principales de ce contrôle réside dans le fait que les banques et les assurances sont gardiennes de l'épargne de la clientèle pour laquelle une insolvabilité de ces acteurs serait un drame.

1.2 : La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque

Parallèlement à l'essor économique et à la croissance du bien-être privé, l'attrait de l'épargne assurance s'est amplifié et l'épargne orientée vers le rendement a plutôt pris le pas sur l'épargne axée sur la liquidité. Les produits d'assurance vie nouveaux et rentables, le développement démographique et les engagements publics dans le domaine de la prévoyance pour la vieillesse ont aussi favorisé l'augmentation du volume des primes.

Étant mobilisateurs de l'épargne nationale, les deux industries ont davantage besoin de se rapprocher, car dans leurs prévisions, elles font appel de plus en plus au même technicien : l'Actuaire.

1.3 : L'importance de la prévision pour les deux acteurs

Chiffre d'affaire prévisionnel, segmentation de la clientèle pour une meilleure offre de services, calcul de la prime, prise en compte du taux marginal, autant d'agrégats financiers pour lesquels le service d'un actuaire s'avère indispensable. La place grandissante qu'occupe l'actuaire dans l'élaboration de la stratégie commerciale des deux types de sociétés a érigé ce dernier en véritable spécialiste du secteur financier en général.

En tant qu'acteur majeur dans la prévision et la mise en place de schémas financiers, l'actuaire devrait faciliter le rapprochement des banques et des assurances en tenant compte des différentes pesanteurs techniques et financières.

A ces motivations internes succèdent celles, exogènes, qui sont indépendantes des deux secteurs.

Section II : Les motivations exogènes aux deux industries

Durant les dernières décennies, la rapidité de l'innovation financière et les réformes réglementaires ont entraîné des changements majeurs dans le paysage financier mondial, notamment avec les avancées technologiques. De nouveaux produits financiers et de nouveaux concurrents ont également rejoint les rangs des acteurs établis.

II.1 La désintermédiation financière

Grâce à l'innovation financière, à la baisse des coûts de la titrisation (une technique d'ingénierie financière permettant de transformer des créances non liquides des banques en titres liquides et négociables) et à la présence d'acteurs de plus en plus avertis sur le marché, les émissions de titres sont devenues la source principale de financement des grandes entreprises, détrônant ainsi les prêts bancaires. L'augmentation de la demande de titres par les fonds de pension et les fonds de placement a en outre favorisé les émissions de titres.

Du côté de l'offre, les progrès technologiques ont fait baisser les coûts, comprimant les marges des taux d'intérêt. Ce phénomène a encouragé de nombreuses banques de renom à se détourner des prêts au profit des revenus tirés des commissions.

Dans ce changement de cap, la déréglementation a aussi joué un rôle non moins important.

II.2 : La déréglementation

Si historiquement les dispositions législatives segmentaient le marché et garantissaient des monopoles sectoriels aux différents établissements financiers, les

nouvelles législations ont progressivement remis en cause ces monopoles et ont favorisé la concurrence sur les marchés financiers.

Les changements réglementaires influent sur l'évolution des marchés financiers et subissent également son influence. De nombreux pays ont entrepris des réformes réglementaires en vue de faciliter le développement du secteur des services financiers. Ainsi en France par exemple, la déréglementation a permis aux réseaux de la poste et des caisses d'épargne de devenir des concurrents très sérieux des banques. De plus, la mondialisation apporte des concurrents étrangers sur les marchés financiers.

II.3 : La mondialisation

La déréglementation a joué un rôle central dans la mondialisation des services financiers et la convergence des prestations de services financiers dans certains secteurs. La mondialisation des marchés s'est accélérée au cours des récentes décennies. Les frontières nationales, les fuseaux horaires et les distances géographiques ne représentent plus des obstacles à la levée internationale ni à l'allocation de capitaux.

Les progrès technologiques et la détente au niveau de la mobilisation des capitaux ont permis aux entreprises d'investir et de lever des fonds à l'étranger plus facilement. Les flux d'investissements directs étrangers mondiaux ont augmenté à un rythme progressif, les institutions financières ont franchi les frontières régionales et sectorielles pour satisfaire les besoins de leur clientèle internationale et pénétrer de nouveaux marchés.

L'émergence de grands groupes financiers (Citigroup, HSBC, SUNU, SAHAM et Allianz) est aussi le reflet des forces de la convergence. Toutefois cette convergence ne se limite pas aux opérations de fusion et d'acquisition. Elle peut également engendrer des partenariats qui permettent aux institutions financières de réaliser des ventes croisées de leurs produits, d'équilibrer des profils de risque différents, de partager des services et d'obtenir l'accès à de multiples canaux de distribution. Mais, surtout, les nouvelles technologies viennent faciliter la conception de nouveaux produits (exemple des produits digitaux).

II.4 : Les avancées technologiques

Les avancées technologiques donnent en outre naissance à de nouveaux instruments financiers qui permettent aux entreprises et aux institutions financières de revoir les positions de leurs bilans. La capacité de dégroupier et de regrouper les risques financiers offre à une institution une plus grande flexibilité, lui permettant de s'adapter à son profil de risques préféré. La technologie permet également de minimiser l'importance des frontières nationales. Des institutions financières virtuelles (comme des banques ou des assureurs) existent d'ores et déjà et pourraient occuper une place de choix.

Les sociétés d'assurance et les établissements de crédit sont considérés tous les deux comme des intermédiaires financiers puisque l'activité bancaire consiste en effet à collecter les dépôts et les transformer en faveur du public sous forme de crédits et celle d'assurance recueille des dépôts (primes) avec en contrepartie une prestation reportée à bien plus tard sous forme de capital.

Les métiers de banque et d'assurance possèdent des éléments communs parmi lesquels on peut citer la relation de proximité, les similitudes dans la nature de la clientèle, la technicité des produits et la maîtrise des techniques financières. Pour bien comprendre la convergence entre les deux entreprises, il convient d'analyser leur domaine de complémentarité

CHAPITRE 2 : LA COMPLEMENTARITE DES DEUX SECTEURS

Du point de vue de l'offre, il existe des ressemblances dans la gamme des produits proposés, dans les possibilités de distribution, dans l'administration et la logistique.

Décidément, la banque et la compagnie d'assurance se trouvent aujourd'hui dans une ère de complémentarité tous azimuts. Les activités bancaire et assurantielle dissimulent plusieurs éléments complémentaires et le rapprochement des deux métiers pourrait ouvrir la voie à une réelle diversification pour les deux entités.

Que ce soit par rapport au temps, au taux d'intérêt ou encore par rapport à la similarité des produits commercialisés, banques et assurances paraissent complémentaires et compatibles.

Section I : Des rapports différents au temps

Le début d'une période d'épargne est lourd pour l'assureur. En effet les charges y afférentes sont nombreuses. À la constitution de provisions mathématiques au passif du bilan s'ajoute le paiement des commissions à l'apporteur d'affaires (l'assureur individualise le coût d'acquisition de chaque affaire). Au-delà d'un certain nombre d'années d'une épargne effective, l'assureur vie aura déjà amorti ses frais et il passe à une phase bénéficiaire de son exploitation.

Dans la banque, la situation est différente ; le banquier n'individualise pas le prix de revient de chaque affaire et généralement, il n'a pas d'intermédiaire à rémunérer. Les frais d'acquisition sont tout simplement confondus avec les frais annuels de fonctionnement des agences, donc chaque nouvelle affaire contribue immédiatement à accroître le résultat financier du poste concerné : Il n'y a pas d'inversion du cycle de production.

Dans une phase de conjoncture économique favorable où les institutions accroissent leur chiffre d'affaires, les résultats de la banque vont accroître immédiatement alors que ceux de l'assurance vont se dégrader. Plus tard la situation se renversera puisque le profit de la banque va en diminuant alors que celui de l'assurance va en augmentant.

Ce mécanisme dénote ainsi d'une certaine complémentarité entre les deux institutions, comme l'illustre si bien la réactivité des deux entités aux fluctuations du taux d'intérêt.

Section II : Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts

Selon KEREN Vered, « les périodes d'inflation et de désinflation produisent des effets opposés pour les banques et les compagnies d'assurance, ainsi peuvent-elles s'adosser l'une à l'autre ».

Généralement, la période d'inflation est plutôt favorable à l'activité bancaire, alors que la désinflation bénéficie au secteur de l'assurance.

En période d'inflation, pour la banque, on assiste à une augmentation de la valeur des annuités de remboursement et à la croissance de l'activité Crédit. En période de désinflation, on assiste à une stagnation de l'activité Crédit et à une diminution de la valeur des annuités de remboursement.

En assurance, c'est le schéma inverse. L'inflation a pour conséquence la diminution du chiffre d'affaires de l'assurance vie, le rachat des contrats vie, la hausse de la valeur des indemnités de la branche Dommages, tandis qu'en période de désinflation, on observe une diminution de la valeur des indemnités de la branche Dommages et une hausse de la valeur du portefeuille obligataire due à la baisse des taux d'intérêts.

Section III : Complémentarité au niveau du front office

Auprès du grand public, le banquier bénéficie d'une image de marque très importante, en effet, le banquier entretient des contacts réguliers avec son client. Il lui fournit quotidiennement les services de caisse à ses guichets allant des retraits de fonds à l'autorisation d'un découvert passager, en passant par le règlement des chèques et opérations de change.

Le métier de l'assureur, quant à lui, est généralement peu apprécié du public. Le contact est plutôt accessoire qu'il s'agisse de l'assurance vie ou de l'assurance dommages, même dans le cadre d'un contrat de santé, où les échanges sont plus fréquents, les remboursements des frais médicaux sont les seules occasions de contacts réels avec les assurés.

En outre, lorsque le contact a lieu, c'est en principe lors d'occasions peu propices pour développer des relations de confiance (sinistres). De ce point de vue, le banquier a une meilleure relation avec le client que l'assureur, donc une meilleure image de marque auprès du public.

Par ailleurs, les banques ont bien réussi l'intégration de la technologie au niveau de leurs réseaux. D'ailleurs, l'automatisation, la télématique ainsi que le développement de la banque à réseaux ou de proximité, nous permettent de parler d'une certaine industrialisation des services. C'est par là que réside l'intérêt des assureurs de bénéficier d'un certain effet de synergie en s'alliant avec une banque pour profiter des progrès technologiques sans trop investir.

CHAPITRE 3: LES APPORTS DU RAPPROCHEMENT

L'Assurance offre d'énormes opportunités au secteur bancaire. Le développement de la Bancassurance dans certains pays en est une parfaite illustration. En effet, lorsque le banquier octroie des crédits, il exige souvent de ses clients la souscription d'une police d'assurance garantissant le remboursement des prêts. Il était donc d'usage de recourir aux services d'un intermédiaire d'Assurance. La banque voit dans ce rapprochement un moyen de créer un nouveau flux de revenus et de diversifier son activité.

Le fait que les avantages et les inconvénients des banques et des assurances ne se recouvrent pas, que la banque dispose d'avantages que l'assurance n'a pas et réciproquement, entraîne des synergies possibles : s'il est possible d'allier la force de vente ou la capacité financière de l'assurance avec la qualité de l'encadrement, la maîtrise de la technologie ou l'image dans le public de la banque, cela signifie que les rapprochements auront des effets multiplicateurs.

Section I : Les apports à la banque

Par le biais des assureurs, la Banque peut se procurer des revenus supplémentaires, notamment les commissions versées par les assureurs qui constituent des fonds pour alimenter les banques. Néanmoins, les avantages dont disposeraient les banques ne se limitent pas qu'aux commissions que leur rôle d'intermédiaire leur procurerait. Nous citerons, entre autres, la rentabilité, la fidélisation de la clientèle, la qualité de la force de vente ainsi que le renforcement des fonds propres.

1.1 : La rentabilité

La banque reçoit de son partenaire assureur, à titre de rémunération pour son rôle de distributeur, des commissions qui peuvent être un pourcentage de la prime qu'il

a touchée ou une part des résultats techniques réalisés ou, dans certains cas, un dosage des deux.

Si l'on s'intéresse au rendement des deux secteurs, force est de constater que le mouvement de désinflation que l'on observe dans le monde est plus propice aux assurances qu'aux banques. Si bien que, sur le moyen terme, la rentabilité moyenne des banques se situe à un niveau sensiblement inférieur à celle des assurances. Il convient bien entendu de souligner la difficulté de rapprocher les résultats de deux secteurs dont les règles comptables sont très différentes.

De surcroît, la qualité de la gestion financière de l'assurance dépasse celle de la banque. Ceci est vrai non pas en matière de gestion des crédits mais dans le domaine de la gestion obligataire, de la gestion de portefeuilles d'actions, de la gestion immobilière, bref de la gestion des risques financiers. Même en France, ce n'est que récemment que la Banque a développé ses fonctions strictement financières, liées à l'essor des opérations de marché.

1.2 : La fidélisation de la clientèle : un avantage économique

L'avantage premier de la distribution de produits d'assurance par les banques, par rapport à d'autres canaux, est la relation avec la clientèle. La fidélisation de la clientèle a un avantage économique, qui est un besoin universel pour toute entreprise et un argument clé pour la commercialisation des produits d'assurance.

Avec l'intégration de la bancassurance, la banque devient une sorte de « supermarché », un fournisseur unique de services financiers, où le client peut trouver réponse à tous ses besoins, qu'ils soient financiers ou d'assurance.

Ainsi la banque peut aspirer à une plus grande attractivité du fait de l'élargissement de sa gamme de produits et peut renforcer la satisfaction et donc la fidélisation de ses clients.

1.3 : La qualité de la force de vente

Elle dépend de l'efficacité du réseau de distribution et de la qualification du personnel.

La situation est neutre en matière de réseau. Certes le réseau de distribution paraît efficace dans la banque, et l'avantage semble à première vue incontestable. En revanche, il est beaucoup plus souple dans l'assurance.

S'agissant de l'assurance, ce secteur a des réseaux de distribution très divers, qui ont l'avantage d'être souples. L'assurance est un métier dans lequel on utilise toutes les formes possibles de distribution : sans intermédiaire (vente directe) ; distributeurs salariés ; courtiers, c'est-à-dire des professionnels indépendants, non reliés par contrat à l'entreprise qui gère les primes ; et enfin agents généraux, des indépendants mais reliés par un contrat à une société d'assurance, qui leur donne une exclusivité territoriale. Disposer de ces quatre formes de distribution, notamment avoir des réseaux salariés et des réseaux indépendants, peut s'avérer un réel atout dans l'avenir, car l'adaptation des réseaux aux évolutions du marché se fait ainsi plus facilement.

L'assurance s'est toujours vendue, alors que jusqu'à présent, les banquiers n'avaient pas à vendre leurs produits. Ils satisfaisaient une demande spontanée généralement vive. Dans l'avenir, si le marché est aussi tendu qu'on peut le prévoir, la qualité de la force de vente de l'assurance sera un atout.

1.4 : Le renforcement des fonds propres

La plupart des stratégies de rapprochement passent, si ce n'est pas par une création d'une filiale ou une acquisition d'une compagnie d'assurance existante, par des prises de participations croisées entre une banque et une société d'assurance. Ces investissements en capital produisent des effets de levier très importants qui confèrent aux deux entités une plus grande capacité à élargir leurs activités.

Cette capacité financière constituera un avantage majeur pour les banques, dans la mesure où la capacité financière des sociétés d'assurance va rester bonne, alors qu'on peut craindre que celle des banques ne se dégrade. Les sociétés d'assurance ne

s'endettent pas, et disposent de fonds propres généralement suffisants. Les banques ne sont pas dans une situation tout à fait comparable, et d'aucuns les considèrent souvent comme sous capitalisées. Elles dépendent d'ailleurs assez souvent de quelques clients richissimes qui alimentent leurs comptes régulièrement.

Toutefois, la Banque n'est pas la seule à pouvoir tirer profit du rapprochement des deux secteurs.

Section II : Les apports à l'assurance

Il s'agit principalement de l'expérience, de l'accès à une large clientèle, de la réduction des coûts et de l'amélioration de la rentabilité.

II.1 : L'expérience du domaine bancaire

Le premier avantage que pourrait tirer les assureurs des banquiers se situe au niveau de l'expérience qu'à la Banque du fait de son antériorité par rapport à l'assurance.

Le passage d'un capital minimum de 3 à 5 milliards FCFA pour les compagnies d'Assurance dans la zone CIMA représente un défi extrêmement périlleux et nécessite une levée de fonds supplémentaires. Dans ce cadre, le partenariat privilégié entre les entreprises d'Assurance et les Banques pourrait être renforcé en permettant à celles-ci d'augmenter leur prise de participation dans le capital des compagnies d'Assurance.

Le domaine bancaire, dont la même réforme de hausse du capital social minimum a vu le jour en 2007 dans l'Union Monétaire Ouest-Africain (UMOA), pourrait être un modèle pour l'industrie des Assurances. En effet, les compagnies de la zone CIMA pourraient s'inspirer des stratégies qui ont été développées par les banques pour survivre à cette exigence réglementaire.

II.2 : L'accès à une large clientèle

Les banquiers ont traditionnellement une image nettement meilleure que les assureurs. Grâce à la Banque, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et peut atteindre des clients qui étaient difficiles d'accès. Il s'agit de profiter d'un réseau de distribution plus dense, plus proche de la clientèle et mieux informé sur ses besoins et sa situation. Ceci est bien entendu un avantage primordial qui suffit, à lui seul, à convaincre un assureur de développer des accords avec une banque.

Les produits d'assurance disponibles aux guichets de la banque bénéficient du label de la banque et de son image de marque ; ce qui pourrait faciliter leur vente car les clients ont tendance à penser que le produit d'assurance acquis est aussi un produit de sa banque dans la mesure où il a été acquis auprès de son guichetier, à qui il fait totalement confiance.

Le choix des canaux de distribution peut procurer un avantage concurrentiel durable car il constitue le seul élément réel de différenciation des enseignes dans un secteur caractérisé par la banalisation des produits et par une concurrence des prix encore seulement émergente.

Grâce au rapprochement, l'assureur élargit de façon significative sa clientèle et atteint des cibles jusqu'ici difficiles d'accès. Il pourra varier ses modes de distribution, lui permettant d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique d'intermédiaires.

L'accès à une large clientèle contribuera à réduire sensiblement les coûts des services offerts.

II.3 : La réduction des coûts

L'information a toujours été le nerf de la guerre. La banque dispose d'une base de données plus élargie dont les assureurs pourraient tirer profit en obtenant de l'information à moindre coût. Connaissant mieux les clients, le commercial de la banque peut appréhender leurs projets personnels qui risquent d'interférer sur leur projet professionnel. Des confidences alors faites par un client à son « banquier » sur l'état de son ménage, si par exemple les époux sont associés dans une affaire,

alimentent son stock d'informations dans l'éventualité où il aurait une décision à prendre. La densité des relations interpersonnelles permet donc d'accéder à des informations inaccessibles dans le cadre de relations strictement professionnelles.

De ce fait, la bancassurance est souvent considérée comme étant plus avantageuse, en termes de coûts, que les canaux traditionnels des agences et du courtage. L'assureur a l'avantage également de la réduction des coûts de distribution par rapport aux frais inhérents aux agents traditionnels, puisque le réseau de vente est en général le même pour les produits bancaires et les produits d'assurance. Cette économie de frais a pu être enregistrée de façon notable par bon nombre de bancassureurs à travers le monde et est ainsi répercutée dans les frais inclus dans les contrats. Les produits peuvent donc être proposés à un meilleur coût.

II.4 : L'amélioration de la rentabilité

La variation des modes de distribution et la maîtrise de la technologie amélioreraient sensiblement la rentabilité du secteur des assurances.

Par le rapprochement, l'assureur aura l'opportunité de varier ses modes de distribution, afin d'éviter une dépendance trop grande à un réseau unique. La diversification permet de limiter les risques. Ce sera le cas d'une compagnie d'assurance impliquée dans la bancassurance ; elle verra sa rentabilité s'améliorer grâce à l'augmentation de son volume d'activité et la baisse des coûts de distribution, comme conséquence directe de l'utilisation du réseau de distribution bancaire.

Relativement à la maîtrise de la technologie, les banquiers semblent en avance par rapport aux assureurs en cette matière. Mais ils ne le seront peut-être pas demain, car la technologie évolue tellement vite qu'il se peut que l'assurance prenne le dessus en s'équipant des matériels (logiciels de métier par exemple) les plus récents, qui intégreront notamment les dimensions de l'intelligence artificielle. Les banquiers ne peuvent pas faire, eux, cet investissement massif en matière d'informatique, n'ayant pas encore entièrement amorti leur équipement actuel, ce qui fait que l'avantage actuel dont dispose la banque peut n'être que transitoire.

Les avantages qu'apporterait le rapprochement des deux secteurs sont multiples et s'étendent aux tiers.

Section III : Les avantages pour les tiers

Ces avantages concernent principalement les consommateurs et les Etats.

III.1 : Les avantages pour les clients

Le rapprochement, et particulièrement la bancassurance, est une opportunité pour le consommateur de se procurer des produits simples avec des primes adaptées à leurs besoins et une accessibilité plus facile. Elle favorise une tarification plus compétitive. Le consommateur aura donc accès à tous les services financiers, du fait d'une structure financière qui propose à la fois des produits bancaires et des produits d'assurance.

Les coûts de distribution étant réduits par rapport à un réseau de distribution traditionnel, le consommateur peut, la plupart du temps, bénéficier de produits d'assurance à des prix plus intéressants que dans les réseaux traditionnels (courtier et agent général) et les modes de règlement des primes sont en outre simplifiés puisque celles-ci sont directement prélevées sur le compte bancaire. De plus, la relation privilégiée qui peut exister entre un client et son banquier permet d'obtenir une meilleure adéquation entre les besoins du client et les réponses qui lui sont apportées.

Pour résumer, le client profite de l'opportunité de se procurer des produits d'assurance simples, souvent peu onéreux, avec un paiement des primes adapté à ses besoins (la plupart du temps, par mensualités) et avec une accessibilité aisée puisque le réseau bancaire est généralement plus dense que celui des agences d'assurance.

Cependant, les effets bienfaiteurs du rapprochement vont bien au-delà des ménages et des entreprises.

III.2 : Les avantages macroéconomiques

Les produits d'assurance vie existaient bien avant l'avènement de la bancassurance mais les assureurs traditionnels n'ont pas pu réaliser de bons résultats et les taux de pénétration étaient très faibles dans la plupart des pays. L'implication des banques dans la distribution des produits d'assurance vie a permis de les vulgariser et de les banaliser auprès de la clientèle qui, auparavant, voyait en l'assurance vie un sujet tabou voire contraire aux bonnes mœurs.

Sur le plan macroéconomique, les produits d'assurance vie sont des produits d'épargne à long terme qui constituent une source de financement très stable pour les agents économiques ayant un besoin en ressources, ils peuvent constituer un moyen de financer les déficits de l'État.

En matière d'emploi, le rapprochement permettra de mieux rentabiliser l'utilisation des ressources humaines de la banque en les faisant vendre les produits d'assurance et même en transférant le surplus de personnel vers la filiale ou le partenaire assurance, ce qui limitera sensiblement les licenciements dans un secteur bancaire de plus en plus saturé.

Chaque acteur du modèle (banque, compagnie d'assurance, consommateur et législateur) doit, en effet, trouver son profit à voir se développer avec succès le modèle bancassurance. Sans ces avantages, il est bien évident qu'il n'y aurait pas de collaboration possible. Le modèle retenu sera ensuite fonction de la situation de chacun, ainsi que des possibilités offertes par les autorités publiques.

La Bancassurance semble être devenue l'Eldorado du secteur financier à travers le monde entier. Cependant, au Niger, la réalité est toute autre ; la voie y est parsemée d'obstacles et la progression devient pénible.

PARTIE II : LA MISE EN ŒUVRE DU RAPPROCHEMENT

Parmi les Banques implantées au Niger, il a été relevé que la plupart des compagnies d'Assurance comptent au nombre de leurs actionnaires, des banques. C'est également le cas de certaines compagnies d'assurance qui ont acquis des actions dans des banques. Cependant, comme annoncé à l'introduction, notre étude a privilégié la bancassurance comme indice de succès ou d'échec du rapprochement entre les deux secteurs.

À l'échelle mondiale, ce sont les Assurances du Crédit Mutuel (ACM), qui sont les précurseurs de la bancassurance, en obtenant l'agrément de la bancassurance, le 26 janvier 1971. Le Crédit Mutuel a commencé à se développer vers la fin du XIXe siècle en Alsace, en Lorraine et en Franche Comté. Le coût engendré par l'assurance, portant sur les prêts que le crédit mutuel consentait à ses clients, était relativement important. Dès lors, est apparue une volonté de gérer directement les assurances crédit pour en recevoir les bénéfices.

Aujourd'hui, malgré sa récente apparition, la bancassurance est devenue le canal le plus apprécié pour la distribution des produits d'assurance sur divers marchés dans le monde et la popularité de la bancassurance reste forte malgré la persistance de disparités régionales.

Ceci nous a incité à consacrer un chapitre à la réalité de la bancassurance dans divers pays et ainsi réaliser un tour d'horizon car, nous le verrons, c'est un domaine à divers stades de développement et en pleine évolution.

CHAPITRE 1: LA BANCASSURANCE DANS LE MONDE

Elle domine très nettement sur certains marchés, représentant plus de deux tiers du chiffre d'affaires en assurance de personne, tel est le cas en Espagne et en France. Cette pénétration s'explique avant tout par le désir des assureurs de trouver d'autres solutions à la distribution coûteuse via des agences ainsi que par l'intérêt marqué des banques à diversifier leurs sources de revenus. D'autres marchés semblent ne pas l'avoir retenu comme modèle ou, encore, peinent à la développer.

Section I : La bancassurance en Europe et aux États-Unis

La France, en tant que pionnière, a connu un développement spectaculaire dans la vente des produits d'assurance par les banques. Les bancassureurs français se concentrent aujourd'hui sur l'assurance automobile, qu'ils considèrent comme potentiellement rentable et pouvant faire l'objet de ventes croisées.

Il n'empêche que la bancassurance ne s'est pas répandue avec le même succès dans tous les pays, loin s'en faut. Si elle domine en France, en Espagne et au Portugal, et aussi, dans une certaine mesure, en Italie et en Belgique, où elle capte en moyenne 60% du chiffre d'affaires de l'assurance-vie, elle reste peu développée ailleurs.

À chaque pays sa spécificité. Le marché britannique de l'assurance-vie est détenu par les courtiers. En Allemagne, le marché est dominé par les réseaux d'agents généraux.

Enfin, aux États-Unis, la bancassurance est presque inexistante. De fait, le Glass-Steagall Act de 1933 est loin d'avoir favorisé l'imbrication des métiers de la finance. Son abrogation en 1999 a favorisé la montée en force de Citigroup dans le monde des finances. Cependant, les banques, en général, se montrent méfiantes depuis la crise des 'subprimes' en 2008 ; crise dont beaucoup d'analystes estiment qu'elle était la conséquence de l'abrogation de la loi Glass-Steagall.

Section II : La bancassurance en Afrique et dans le Golfe Persique

En Afrique du Sud, le plus grand marché assurantiel d'Afrique, la bancassurance est de plus en plus utilisée pour la distribution vie et non-vie, bien qu'elle soit partie d'un niveau bas. La plupart des banques détiennent une participation soit dans des assurances, soit dans des activités de courtage.

Au Maroc, avec l'instauration du nouveau code des assurances en 2002, la bancassurance est devenue une réalité et beaucoup de banques marocaines à l'instar de la BMCE et Attijariwafa Bank ont opté pour des modèles de bancassurance (signature des accords de distribution, création de filiales) pour la distribution notamment des produits d'assurances vie et de capitalisation.

En zone CIMA, les imbrications entre les deux secteurs sont notables, à l'image du groupe NSIA qui a racheté la BIAO en 2006. Les activités de ce groupe sont plus similaires à l'assurbanque qu'à la bancassurance. D'autres groupes comme SUNU, SAHAM et ACTIVA ont noué des relations de collaboration avec Ecobank, BOA ou encore certaines banques nationales. Ce sont cependant les pays ayant les meilleurs taux de pénétration de l'assurance vie qui enregistrent les meilleurs rendements en bancassurance (Côte d'Ivoire, Sénégal, Cameroun...).

Aux pays du Golfe, des alliances stratégiques ont été conclues entre les banques commerciales et compagnies d'assurance, en fonction des participations et parrainages existants entre banques et assurances. Les banques ont également créé des compagnies d'assurance afin de promouvoir le « Takaful » : une assurance conforme aux principes de l'Islam. La majorité des produits vie de bancassurance sont de simples polices de risque vendues par des consultants bancaires. S'agissant des produits non-vie, les programmes de bancassurance existants ont tendance à se focaliser sur les assurances de particuliers.

Cependant, la faible pénétration de l'assurance dans la région, en particulier dans le secteur vie, demeure une question fondamentale pour l'essor de la bancassurance. Cette dernière se présente sous deux formes bien distinctes.

Section III : Les modèles de bancassurance dans le monde

Au total, seulement deux modèles de bancassurance coexistent.

Le premier, celui de l'outsourcing, demeure coûteux et repose sur la filialisation. Il domine en France. Les compagnies d'assurance distribuent leurs produits via les banques. Il s'agit de marques séparées propres aux compagnies d'assurances ; leurs équipes commerciales et d'après-vente demeurent distinctes de celles de la banque. Les autres fonctions peuvent être communes : informatique, comptabilité, planification et contrôle, audit, ressources humaines, communication.

L'autre modèle, que l'on rencontre au Royaume-Uni et en Allemagne, est celui de l'intermédiation. Il résulte d'une stratégie de partenariat et d'accords de commercialisation entre des banques et des compagnies d'assurances sous forme de joint-ventures. Il est bien moins coûteux pour la banque, laquelle n'intervient qu'à titre de simple intermédiaire distributeur pour les compagnies d'assurances. C'est également ce modèle qui a été déployé par les assureurs nigériens.

A la lecture de l'évolution de la bancassurance dans les différents systèmes financiers nationaux, nous constatons que la filialisation est le modèle le plus probant. Cela peut s'expliquer par l'engagement de la banque à travers le déploiement de ressources tant financières, logistiques, qu'humaines. Contrairement à la collaboration qui se résume à l'intermédiation, la filialisation, bien que coûteuse, demeure un gage d'efficacité et de pérennité.

Ainsi, le modèle retenu dans la création d'un bancassureur est un facteur déterminant de succès. Il n'existe pas, en réalité, de modèle à suivre pour trouver l'alliance stratégique parfaite, car chaque compagnie d'assurance et chaque banque doit trouver la formule adaptée à sa situation, à ses besoins mais aussi à son environnement culturel, économique et réglementaire.

Après un tour d'horizon de la bancassurance dans le monde, les pays n'en sont pas au même stade de maturité et exigent, de ce fait, une réflexion différente et unique. La mise en œuvre de la bancassurance varie donc selon les pays. Malgré ces disparités,

la pénétration de la bancassurance a globalement progressé ces dernières années, notamment dans les marchés émergents. Ce n'est pas le cas du Niger où le taux de pénétration de l'assurance, l'un des plus bas de la zone CIMA, stagne à 0,6%.

CHAPITRE 2: LA BANCASSURANCE AU NIGER

Le succès de la bancassurance dans un pays peut se mesurer par l'augmentation de la part de marché des réseaux bancaires, et par la croissance du secteur de l'assurance vie qui est le parent riche de la bancassurance, pour paraphraser MAMADOU KONE (Directeur Général d'Allianz Vie Côte d'Ivoire) disant à ce propos : « L'assurance non vie reste le parent pauvre de la bancassurance ».

Section I : Le cas des produits non vie

Une phrase pourrait résumer la situation de la commercialisation des produits d'assurance non vie par les banques au Niger : Les produits non vie sont inexistant, actuellement, au titre des offres faites par les banques à leur clientèle. Cependant, plusieurs tentatives, certes infructueuses, ont été initiées par les assureurs nigériens. Le groupe SUNU avait, en l'espèce, conçu un produit 'Moyens de Paiement' en 2012 en partenariat avec ECOBANK. Hélas, son rendement ne fut pas de nature à encourager la collaboration entre les parties. Une prime modique de deux cent francs CFA était perçue lors de l'ouverture d'un compte ou lors de l'achat d'une carte bancaire. De plus, les compétences requises pour l'explicitation des produits non vie faisaient défaut au niveau des agents commerciaux des banques. La complexité des produits non vie (exclusions, conditions de garanties, etc...) n'a ainsi pas favorisé la situation.

Pourtant, la distribution de masse des produits d'assurance non vie aux particuliers, tels que l'assurance santé, l'assurance automobile et la Multirisques Habitation, ne peut ignorer la bancassurance. Les expériences actuelles demeurent très timides et les offres devront être mieux étoffées et mieux structurées pour susciter l'intérêt des chargés de clientèle bancaires et capter la clientèle des banques. D'où la

nécessité d'élargir la gamme des produits proposés pour prendre en compte l'ensemble des besoins du client.

À ce titre, le groupe SUNU a relancé la machine en initiant un nouveau projet de conception de produits d'assurance non vie qui seraient susceptibles de mieux passer par le canal bancaire. Le même compagnon d'infortune, ECOBANK, a été approché et nous devons assister très prochainement à l'arrivée de nouveaux produits sur le marché nigérien.

Néanmoins, les produits d'assurance vie, du fait de leurs similitudes avec les produits bancaires, connaissent un meilleur sort.

Section II : Le cas des produits Vie

Aujourd'hui, les assureurs ont compris qu'il fallait moderniser leur gamme, et ont ainsi conquis une part beaucoup plus importante du marché de l'épargne, en proposant des produits modernes qui pallient les inconvénients pesant sur les formules classiques d'assurance vie. Ces produits sont plus proches de l'épargne bancaire. Les produits d'assurance vie peuvent se substituer désormais aux produits d'épargne bancaire. C'est l'une des motivations des banques à se lancer dans la commercialisation des produits d'assurance.

Plusieurs produits ont été commercialisés par Ecobank dans le cadre de sa collaboration avec SUNU Vie : Fortuneo (en cas de vie), C'est ma chance (Capitalisation) ainsi que contrats de Temporaire Décès et des contrats Rente Éducation. Cependant, le plus souscrit demeure la Temporaire Décès ; ce produit constitue à lui seul la presque-totalité du chiffre d'affaires en bancassurance. La raison réside sûrement dans le fait que les banques conditionnent l'octroi de crédits à la présentation de garanties. Ces dernières étant difficilement réunissables par les emprunteurs, la souscription d'une temporaire décès devient incontournable. De ce fait, dans la pratique, la bancassurance existait bien avant la réforme de 2004 qui n'a fait que l'entériner. En effet, les banquiers dirigeaient les clients vers les compagnies d'assurance pour la souscription des contrats Temporaire Décès lors de l'octroi de crédits.

Les souscriptions se font en grand nombre. Néanmoins, elles sont suivies de rachats, partiels dans le meilleur des cas et intempestifs (rentrée scolaire, fêtes religieuses, événements familiaux...). Les contrats Temporaire Décès échappent à cette dure réalité, car ils ne sont pas rachetables. Ils représentent à juste titre le noyau de la bancassurance au Niger.

Il faut reconnaître, néanmoins, qu'on constate ces dernières années, comme en témoigne le tableau 1 relatif aux chiffres d'affaires de la bancassurance, une régression considérable du chiffre d'affaires généré par les réseaux bancaires.

Tableau 1: Chiffres d'affaires de SUNU VIE NIGER en bancassurance (en Millions de F CFA)

Chiffres d'affaires en millions Bancassurance 2012-2017						
Année	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Produits individuels	30	134	237	246	114	96
Produits collectifs	1 946	1 839	1 845	1 836	1 614	1 473
Total	1 977	1 973	2 082	2 082	1 728	1 568

Source : Département Contrôle Interne de SUNU Vie

CHAPITRE 3 : DIAGNOSTIC DE LA SITUATION

Dans ce chapitre, nous nous proposons de rechercher les causes réelles aux obstacles rencontrés par la bancassurance dans sa mise en œuvre. Nous donnerons ensuite notre avis sur l'évolution future de ce concept dans le paysage financier nigérien.

Malgré la suppression des restrictions à l'encontre des banques opérant dans le domaine de l'assurance, les ventes de produits d'assurance par les banques sont demeurées insignifiantes. Cette situation peut aussi s'expliquer par la faible culture d'assurance, la méfiance des populations vis-à-vis des produits d'assurance et un manque de motivation des banquiers à proposer des produits d'assurance dans leurs guichets. Même si des partenariats entre banques et assureurs sont conclus, et des réformes de la distribution des produits d'assurance vie prévues, la croissance de la bancassurance reste difficile à envisager, prise isolément.

Cet état de fait apparaît comme la conséquence de la combinaison de deux facteurs prépondérants : la faiblesse des revenus de la population et le désintéressement des banquiers nigériens.

Section I : La faiblesse des revenus de la population

Au Niger, la bancassurance est très peu développée. Cette désaffection, qui tenait en partie aux barrières réglementaires, dépend également de la sensibilisation du public et de ses préférences ainsi que des différences culturelles entre la banque et l'assurance. En outre, la perception des produits d'assurance, considérés comme peu rentables par rapport aux produits bancaires, n'incite pas les banques à vendre des produits d'assurance. Si, contrairement aux produits non vie, les produits vie ont pu être commercialisés aisément par les banques, c'est, à notre avis, parce que l'assurance

vie s'est imposée aux banquiers. En effet, les ménages et les entreprises ont désormais le choix entre souscrire une police d'assurance vie auprès d'une société d'assurance et/ou épargner auprès d'une banque. Dans chacun des cas, ils renoncent à une maximisation actuelle de la consommation, afin de pouvoir faire face à des dépenses prévues ou imprévues à l'avenir.

Ainsi, toute analyse ne prenant pas en compte la situation économique du pays, le faible pouvoir d'achat des populations, ainsi que les faibles taux de bancarisation et de pénétration de l'assurance, serait erronée ; car l'assurance étant un produit second, elle est subordonnée à la satisfaction préalable des besoins primaires. Cette réalité relevée par la pyramide des besoins de MASLOW est d'une évidence déconcertante au Niger : Comment parler d'assurance à des prospects qui tentent de joindre les deux bouts, et dont les comptes bancaires se vident chaque mois pour n'être approvisionnés qu'à la suite d'un versement de salaire ? Ce ne sera d'ailleurs qu'à compter du 1^{er} Janvier 2019 que tous les fonctionnaires seront contraints à ouvrir un compte bancaire afin d'y recueillir leurs salaires. Le dernier rapport des Nations Unies sur l'Indice de développement humain (IDH) classe le Niger dernier au monde !

A ces facteurs s'ajoute le désintérêt affiché par les banques nigériennes.

Section II : Le désintéressement des banques

La propension des banques nigériennes à collaborer avec les compagnies d'assurance est très faible. La raison est toute simple : les deux industries ne sont pas au même stade d'évolution. Alors que les compagnies d'assurance les plus performantes enregistrent en moyenne cinq milliards de chiffre d'affaires (voir **Tableau 2**), les banques en font autant au titre des bénéfices annuels engendrés par leurs activités. C'est dire à quel point le rapport de force entre les deux industries est inégal. Du fait de la faiblesse des commissions de bancassurance, on peut comprendre que les banques soient peu enclines à commercialiser les produits d'assurance.

Tableau 2 : Chiffres d'affaires (en millions) des compagnies d'assurances sur les 5 dernières années.

SOCIETES	2013	2014	2015	2016	2017	Variation 2017/2016
SNAR LEYMA	5 732	6 218	5 697	5 480	4 746	-13%
CAREN	7 032	5 803	6 545	6 246	5 344	-14%
SUNU Assurances IARD	4 137	4 558	4 300	4 062	4 203	3%
NIA	4 608	3 496	4 408	4 084	3 055	-25%
SAHAM		956	1 777	2 595	3 101	20%
MBA		284	1 110	1 596	2 143	34%
TOTAL IARD	21 691	21 315	23 837	24 063	22 592	-6%
SUNU Assurances Vie	4 197	4 727	4 763	5 002	5 382	8%
CNA Vie	116	481	539	594	439	-26%
TOTAL Vie	4 313	5 208	5 301	5 596	5 821	4%
Total marché	26 004	26 522	29 139	29 659	28 413	-4%

Source : Rapport 2017 de la Direction du Contrôle des Assurances du Niger

En réalité, les banquiers ne se prêtent pas au jeu de la collaboration. Combien de fois a-t-on entendu un client, une fois que l'assureur lui ait communiqué un préavis d'impayés, se plaindre du fait que la banque n'a pas transféré les fonds correspondants à la prime alors même que son compte était créditeur ?

L'engagement des banques pour une franche collaboration tarde à se faire sentir. Alors que dans beaucoup de pays, les banquiers ont les premiers à approcher les assureurs, la réalité nigérienne est telle que ce sont généralement les assureurs qui font

des mains et des pieds pour convaincre les banques de l'importance d'une étroite collaboration.

Il est peut-être grand temps que les assureurs, afin d'agrandir leur champ d'action, se tournent vers les autres intermédiaires potentiels, c'est-à-dire les institutions de microfinance, les caisses d'épargne et la poste pour lesquels les compagnies d'assurance semblent ne pas encore accorder assez d'importance.

Nous n'irons pas jusqu'à dire que les banques nigériennes n'ont pas encore pleinement pris conscience de l'énorme potentialité la bancassurance, néanmoins des efforts devront être fournis par les banques pour un réel développement de la bancassurance au Niger.

PARTIE III: LES DEFIS A RELEVER

La doctrine s'accorde à dire que la bonne stratégie de rapprochement est celle qui s'adapte le mieux à l'environnement interne et externe et qui, en l'occurrence, arrive à contourner les obstacles et les effets pervers préexistants.

Néanmoins, certaines autorités estiment qu'un excès de libéralisation des systèmes financiers d'un pays peut engendrer une augmentation du risque systémique, c'est pourquoi, dans de nombreux pays encore, les banques ne peuvent pas exercer d'activités étrangères à leur métier de base, afin d'éviter de nouvelles occasions de prendre des risques. Les autorités de contrôle ou les gouvernants eux-mêmes ont pour rôle de légiférer pour que les risques pris par les établissements financiers de leur pays soient maîtrisés et gérés activement, et ce de façon à préserver la bonne santé du système financier.

Le rapprochement peut donc être considéré par les acteurs ou encore les autorités de tutelle comme un atout ou au contraire, comme un danger potentiel à la stabilité financière d'un pays.

CHAPITRE 1 : LES INCOVENIENTS DU RAPPROCHEMENT

La collaboration entre les deux industries a malheureusement mis à mal les intermédiaires traditionnels d'Assurance, notamment les courtiers et les agents généraux. Aussi, la gestion des produits bancaires et celle des produits d'Assurance requièrent des stratégies différentes. L'implication dans la vente de ces deux produits peut s'avérer complexe pour le banquier. C'est pour cette raison que le législateur exige du banquier que le personnel affecté à la distribution de l'Assurance justifie d'une carte professionnelle dont l'obtention nécessite une formation en Assurance.

Section I : Les limites et les risques du rapprochement pour les banques

Malgré tout ce qui a été développé dans la première partie en termes d'avantages, certains inconvénients et limites existent. Nous en avons recensé quatre principaux.

I.1 : La cannibalisation des produits bancaires

Certains produits d'assurance peuvent se développer au détriment des produits bancaires de base. Il peut donc y avoir un transfert des fonds déposés chez la banque dans les diverses catégories de comptes vers la compagnie d'assurance partenaire pour l'acquisition surtout des produits d'assurance vie. Ainsi, les contrats d'assurance vie peuvent être achetés en utilisant les fonds détenus dans un compte à vue auprès de la banque.

Certes, l'épargne serait moins volatile puisque les produits d'assurance vie sont généralement à long terme, mais elle ne figurera plus dans la comptabilité de la banque; ce qui provoquera inéluctablement la diminution des capitaux gérés par cette dernière.

I.2 : Les risques sur l'image de la banque

Les banques jouissent d'une bonne image de marque auprès de la clientèle, acquise grâce à la relation de proximité entretenue par les chargés de clientèle qui fournissent quotidiennement divers services aux clients à leur charge, allant du simple retrait jusqu'aux crédits immobiliers les plus importants. Les banques sont donc conscientes de la nécessité de sauvegarder leur image et des coûts très élevés en matière de dépenses marketing, nécessaires pour acquérir une nouvelle clientèle déjà bancarisée.

La bancassurance, qui porte l'étendard du rapprochement, nécessite des efforts de marketing et une force de vente active, la vente de quelques polices d'assurance vie ne suffit pas pour faire d'une banque traditionnelle un véritable bancassureur. Pour obtenir une rentabilité suffisante, l'activité de bancassurance exige des volumes

importants. Ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats, détenu dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser sa nouvelle activité.

I.3 : La formation du personnel

Le niveau de connaissances nécessaire au personnel bancaire pour vendre les produits d'assurance devient de plus en plus élevé avec la complexité et la sophistication des produits.

Les produits d'assurance vie à dominante financière sont très proches du domaine bancaire et leur appropriation par les banquiers est très rapide mais les autres produits et surtout les contrats IARD nécessitent une très bonne connaissance du métier de l'assurance et une compétence technique avancée afin de donner des conseils personnalisés sur des produits complexes.

En effet, l'assurance vie se vend lorsque les commerciaux de l'assurance vie vont chercher des clients, alors que les produits bancaires et l'assurance IARD, s'achètent puisque les commerciaux de la banque et de l'IARD restent dans l'agence et attendent que les clients se présentent.

Cette différence se manifeste aussi dans les performances des commerciaux, l'efficacité des commerciaux de la banque est généralement inférieure à celle des commerciaux de l'assurance. Ce phénomène est peut-être dû au mode de rémunération des deux institutions : les primes sont beaucoup plus importantes dans les salaires des commerciaux de l'assurance que dans celui des commerciaux de la banque ; cependant, accorder des primes comparables à celles versées dans l'assurance fait perdre à la banque l'avantage que lui procure un coût de distribution réduit.

En somme, la commercialisation des produits IARD constitue une limite majeure, puisqu'elle nécessite un savoir-faire et une compétence technique. Dans la pratique, lorsque la banque s'étend à l'assurance dommage, elle se limite généralement à la vente des produits simples et standards.

I.4 : La divergence des cultures commerciales

Les banquiers et les assureurs travaillent différemment et leur approche client n'est pas toujours identique. En termes d'approche marketing, les compagnies d'assurance adoptent une approche Produit alors que les banques adoptent une approche Client.

Les banques visent à attirer une clientèle de jeunes, même peu fortunée, pariant ainsi sur sa fidélité à moyen terme. Néanmoins cette clientèle n'est pas attirée par l'assurance étant donné qu'elle est moins aversive au risque associé à ce type d'assurance que d'autres groupes d'âge ; elle souscrit notamment l'assurance automobile, où elle souffre d'un taux de sinistralité beaucoup plus important pour constituer une cible des assureurs.

Aussi, la préférence des banques pour la clientèle haute gamme très fortunée n'est pas toujours la bienvenue chez les assureurs car généralement l'importance du patrimoine peut constituer une source d'aggravation du risque pour l'assureur. Assez souvent, les bons clients et le segment de la clientèle privilégié de la banque peuvent être de mauvais assurés, ce qui peut causer des problèmes de sélection de clientèle.

Section II : Les limites et les inconvénients du rapprochement pour les assureurs

Il s'agit du transfert du centre de décision, de la sélection des risques, du traitement des sinistres et du respect du secret bancaire.

II.1 : Le transfert du centre de décision

Les compagnies d'assurance qui travaillent avec le réseau de distribution bancaire se plient généralement aux exigences des banques. Ainsi, il y a une forte dominance du mode de distribution sur le fabricant. La compagnie d'assurance est tenue de fabriquer des produits selon les exigences et selon les critères arrêtés par son banquier distributeur. La suprématie de la banque est beaucoup plus grande si la compagnie d'assurance est sa filiale. Indubitablement, l'activité de la compagnie

d'assurance dépend largement de la politique de la maison mère. Sa dépendance serait totale si le réseau bancaire était son seul canal de distribution et en cas de rupture avec celui-ci, la compagnie d'assurance perdrait son seul accès au marché.

II.2 : Le traitement des sinistres et la sélection des risques

La différence de cultures commerciales dans la banque et la société d'assurance déjà développée précédemment peut conduire, d'un côté à une mauvaise sélection des risques notamment en IARD. Par exemple, le meilleur des clients de la banque, étant en possession d'une puissante voiture de sport et étant un adepte de la vitesse présente un très mauvais risque en Assurance Automobile et le banquier ne pourra pas refuser de l'assurer ; de plus, il va même chercher à lui offrir le meilleur des tarifs.

D'un autre côté, lors de la survenance de sinistres, le banquier a tendance à défendre son client et essaie toujours de faire payer l'assureur pour éviter des conflits avec son client. Et si le problème persiste, le banquier déclinera toute responsabilité à l'égard de la tournure qu'auront prise les choses et n'hésitera pas à mettre tout sur le dos de l'assureur.

II.3 : Le secret bancaire

Dans le cadre de la bancassurance, la communication des informations sur la clientèle des banques à la compagnie d'assurance, qu'elle soit filiale ou partenaire de la banque, n'est pas compatible avec les exigences du secret bancaire. En effet, la banque doit avoir l'accord et le consentement de son client pour pouvoir communiquer des informations le concernant à des tiers. Le non-respect de ces dispositions est susceptible de sanctions pénales. Jusqu'à ce jour, aucune banque n'est mise en accusation pour non-respect du secret professionnel lié aux opérations de bancassurance.

D'autres risques relèvent de la préoccupation commune des acteurs des deux industries. C'est le cas de la désintermédiation.

Section III : Le risque de désintermédiation des activités de banque et d'assurance

La désintermédiation est la diminution du rôle des intermédiaires au profit des transactions directes entre clients et fournisseurs, entre investisseurs et débiteurs.

Lorsqu'on réfléchit aux facteurs fondamentaux qui expliquent l'existence même d'intermédiaires financiers, on constate que ces facteurs perdent progressivement de leur importance. Si une banque existe, en d'autres termes, si les agents à capacité de financement échangent avec les agents à besoin de financement par un intermédiaire plutôt que de le faire directement c'est principalement pour trois raisons.

La première porte sur l'information : la banque sait qui a des besoins et des capacités de financement alors que chacun des agents ne le sait pas. L'information était coûteuse à acquérir et pas toujours disponible. Mais les progrès de la technologie de l'information modifient cette situation. Les difficultés d'obtention de l'information et le niveau de son coût, qui étaient une des raisons de l'existence d'intermédiaires, tendent à disparaître.

Le second élément porte sur la gestion du risque. Les intermédiaires géraient le risque que les agents ne voulaient ni gérer, ni supporter. C'est une époque qui est en passe d'être révolue dans la mesure où les agents désormais acceptent de gérer les risques, certes avec des garanties. La gestion active du risque s'impose. Ceci fait que l'intermédiaire, qui absorbait largement les risques et qui se faisait rémunérer pour cela, voit une de ses missions traditionnelles disparaître.

Le troisième facteur concerne les économies d'échelle. Jusqu'à présent, les banques parvenaient avec beaucoup de dépôts de montants unitaires faibles à faire des prêts importants, et le coût unitaire par opération décroissait au fur et à mesure que les banques prenaient de l'importance. La réalisation d'une opération financière donnée même banale n'était pas rentable pour un agent qui en effectuait peu, alors que cela l'était pour la banque (ou l'assurance). La technologie modifie en profondeur le niveau et la structure des coûts et aboutit à rendre moins importantes les économies d'échelle pour un type d'opération donné.

Compte tenu de ces trois évolutions, le service offert traditionnellement par une banque apparaît à la fois moins perceptible et moins nécessaire que par le passé.

L'assurance est moins concernée par la désintermédiation que la banque. On peut imaginer que, pour les mêmes raisons que celles que l'on vient d'évoquer, on assiste au développement de transferts directs de risques entre agents sans passer par l'intermédiaire qu'est la société d'assurance. Ainsi un certain nombre de grandes entreprises américaines ont décidé de s'assurer entre elles, en acceptant mutuellement des gros risques. Le développement d'un marché où s'échangeraient directement des risques n'est pas à exclure, mais pour des raisons à la fois théoriques et pratiques, ces menaces de désintermédiation sont moins fondées en matière d'assurance qu'en matière de banque. Le concept même d'assurance renvoie à un acte collectif, et donc à un phénomène qui a très largement besoin d'être intermédié.

Aussi, dans chacun des deux secteurs, des évolutions auront lieu. Les deux secteurs doivent affronter des défis, se restructurer et se moderniser. Mais la banque verra peut-être son activité traditionnelle croître moins rapidement à l'avenir que celle de l'assurance, et les risques de désintermédiation y sont plus marqués que dans le secteur de l'assurance.

D'autres révolutions d'ordre socio-économiques représentant de véritables défis sont à craindre.

CHAPITRE 2: LES TRANSFORMATIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES

Elles ont des conséquences majeures qui semblent a priori concerner plus particulièrement le monde de l'assurance mais qui en fait aboutissent à une redistribution des cartes telle que tous les agents financiers en seront impactés. Le monde évolue, les comportements aussi changent ; et cela, les acteurs du monde financier doivent nécessairement en tenir compte.

Section I : Les progrès technologiques et la modification des comportements

I.1 : Les progrès technologiques

Les développements technologiques actuels concernent principalement l'information. Affirmer que l'évolution actuelle en matière de production d'information, de réseaux d'information, de transmission de l'information, va changer à la fois la demande et l'offre de services financiers semble être une affirmation désuète, tant les progrès de la technologie ont déjà modifié en profondeur ce secteur.

Des logiciels de métiers à l'intelligence artificielle, la science repousse toujours ses limites. Les nouvelles technologies modifient par ailleurs tous les prix et notamment la structure et le niveau des coûts, aussi bien dans la banque que dans l'assurance. Si bien que les choix stratégiques que ces deux secteurs sont appelés à faire s'inscrivent dans un environnement technologique en évolution rapide auquel il faudra s'adapter.

Les modèles de comportement et la valeur des divers paramètres changent, si bien que les ménages, les entreprises et l'État de demain ressemblent de moins en moins à ceux d'hier.

1.2 : La modification des comportements

De prime abord, évoquons l'apparition d'une attitude nouvelle face au risque, marquée à la fois par une diminution sensible du degré d'aversion au risque et une volonté de plus en plus affirmée de le gérer. Au cours des dernières années, les ménages et entreprises étaient caractérisés par une assez forte aversion au risque. Ceci explique d'ailleurs le succès de toutes les formules de protection collective en matière sociale, car il existait une forte demande de protection quel qu'en soit le coût. Cette attitude face au risque contribue aussi à expliquer l'essor de l'intermédiation financière, phénomène où l'intermédiaire assume le risque que les agents ne veulent pas prendre. On constate aujourd'hui que les agents sont d'avantage prêts à prendre, des risques qu'hier.

Selon Denis KESSLER, cela est en partie le fruit du renouvellement accéléré des générations. Les acteurs de la vie économique appartiennent de plus en plus aux générations dites du « baby-boom » qui ont pour particularité de n'avoir connu ni la guerre, ni les grandes crises, ni les avatars des marchés financiers de l'entre-deux-guerres. On peut comprendre aussi que leur attitude économique soit significativement différente, voire plus audacieuse.

Mentionnons également une autre modification des comportements : l'élargissement de l'horizon temporel et spatial des agents. La forte croissance de l'espérance de vie n'a été prise en compte qu'avec retard, mais désormais l'horizon prévisionnel des ménages s'est allongé, ce qui a des effets importants sur l'accumulation patrimoniale et la demande de protection contre le risque de survie (assurance retraite, invalidité).

L'horizon spatial des agents s'est également élargi, les entreprises, comme les ménages, intégrant progressivement dans leurs décisions des éléments relatifs aux autres pays. Ils peuvent ainsi facilement comparer les prestations dont ils bénéficient par rapport à ceux d'autres pays, ou encore s'enquérir facilement de l'état des choses dans la sous-région ou dans le monde entier.

S'agissant plus spécifiquement des entreprises, une des modifications les plus marquées de leur comportement concerne l'intégration de la fonction financière à leur fonction productive. Les entreprises ont tendance à ne plus sous-traiter à des

intermédiaires spécialisés un certain nombre d'activités financières qu'elles exercent désormais directement et pleinement. Ceci se traduit notamment par l'essor de la gestion de trésorerie, les interventions de plus en plus nombreuses sur les marchés financiers, ainsi que le développement de la gestion actif-passif.

Ces bouleversements du monde financier n'épargnent pas l'offre et la demande.

Section II : La mutation de la demande

Cette mutation revêt un aspect quantitatif et un aspect qualitatif.

II.1 : L'aspect quantitatif

S'agissant de la demande en assurance, un phénomène tel que la diminution de l'aversion au risque pourrait se traduire par un ralentissement de la demande d'assurance. Cependant, l'extension continue de la matière assurable (relative aussi bien au capital humain qu'au capital physique) et le phénomène de substitution de l'assurance collective par l'assurance individuelle devraient entraîner une poursuite de la progression quantitative de la demande d'assurance. Dans tous les cas, la demande était jusqu'à une date récente seconde par rapport à l'offre. Les produits étaient plus achetés que vendus.

Il est vrai que le rapprochement des deux secteurs révèle une autre asymétrie : alors qu'il fallait rationner la demande en matière d'emprunt, il fallait la forcer en matière d'assurance. Le déséquilibre devrait continuer à s'inverser en faveur de la demande. Il faudra vendre des services. Il faudra attirer les épargnants, trouver des emprunteurs solvables, susciter une demande individuelle d'assurance. Aussi assiste-t-on à un véritable renversement du marché, phénomène qui doit être souligné car, si on n'en tenait pas compte, on ne comprendrait pas pourquoi la relation entre intermédiaires financiers, notamment entre les banques et les assurances, prend des formes nouvelles aujourd'hui.

II.2 : L'aspect qualitatif

Au-delà de l'aspect quantitatif, la demande financière va dans les années qui viennent épouser des formes nouvelles. Jusqu'à présent, on assistait avant tout à une demande de produits, alors qu'on assiste désormais à une demande de services.

La demande qui va être adressée aux banquiers et aux assureurs demain sera très différente de celle d'hier. Le terme-clé qui va caractériser cette demande, c'est la disparition de la notion de produits et l'émergence de celle de services. La notion de produits financiers est caractéristique d'une situation de marché dominée par l'offre, celle de services financiers correspond à une situation dominée par la demande. Dans cette transformation, la globalisation du patrimoine y joue un rôle déterminant.

II.2.1 : La globalisation du patrimoine

A une offre proche du « costume unique » ou d'un « prêt à porter » au nombre limité de tailles, fait place une demande de « sur mesure », plus personnalisé. Les intermédiaires financiers devront offrir à leur clientèle de particuliers toute une gamme de services pour couvrir leurs besoins tout au long de leur cycle de vie. Le modèle de comportement des agents qui va exprimer la demande de services financiers sera de plus en plus celui de la gestion d'un patrimoine global, composé à la fois de patrimoine humain et de patrimoine non humain.

La gestion du patrimoine non humain était largement séparée de celle du patrimoine humain. Alors que la gestion du patrimoine non humain passait par l'intermédiation financière, la gestion du patrimoine humain était sous-traitée à des organismes d'intermédiation sociale. La Sécurité sociale est en fait composée d'intermédiaires financiers sociaux, qui à l'instar des banques et des assurances, transfèrent des ressources d'agents à capacité de financement vers des agents à besoin de financement, d'agents qui subissent un dommage vers des agents qui n'en subissent pas. En raison de cette intégration progressive, la distinction entre les deux types de services financiers, les services d'assurance et les services de banque, devrait s'atténuer.

L'assurance concerne autant le patrimoine non humain (assurance dommages) que le patrimoine humain (assurance-vie). La banque traite à la fois le patrimoine

humain (la possibilité d'emprunter des ressources gagées sur le revenu futur de son travail) et le patrimoine non humain (elle finance des biens patrimoniaux, des biens capitaux ou des biens de consommation). Aussi les évolutions de la demande aboutissent-elles à une demande plus homogène, plus complète de services financiers pour l'ensemble des « actifs » que gère le ménage, quelle que soit leur nature et les institutions qui les ont offerts jusqu'à présent.

En outre les entreprises adoptent une gestion de l'ensemble de leurs actifs, beaucoup plus intégrée qu'auparavant, et de fait expriment une demande de services financiers relativement nouvelle. Ainsi, qu'il s'agisse des ménages ou des entreprises, la demande de services financiers apparaît désormais plus complexe et plus complète, plus dynamique et plus évolutive.

Cette modification de la nature de l'offre et de la demande engendre nécessairement des conséquences.

II.2.2 : Les conséquences d'une vision en termes de services

Les services financiers sont beaucoup plus homogènes que ne le sont les produits financiers. En matière de services financiers, on assiste à la mise en place d'un véritable continuum à la fois spatial et temporel. Tous les termes temporels, tous les degrés de risque et tous les degrés de liquidité deviennent possibles.

La demande de services financiers sera demain beaucoup plus sophistiquée dans la mesure où elle sera beaucoup plus précise que celle qui a prévalu dans le passé. L'offre de tels services à nature hybride et changeante, alliant les dimensions du risque, de la liquidité et de la sécurité, et intégrant diverses composantes (actif et passif, banque et assurance...) représente un véritable enjeu pour toutes les professions financières. Néanmoins, les développements de la technologie devraient permettre à l'offre de services financiers de s'adapter à cette nouvelle demande. Il n'est cependant pas certain que le monde financier ait déjà pris toute la mesure des évolutions en cours, et les ait intégrées dans ses options stratégiques.

CHAPITRE 3 : L'EFFORT DE MODERNISATION ET DE RESTRUCTURATION

Le secteur de la banque, comme celui de l'assurance, avant d'envisager les grandes opérations stratégiques et de savoir comment évolueront leurs relations réciproques, devront adapter leur gestion, leur fonctionnement, leur organisation et leur distribution aux mutations que nous avons rapidement esquissées. Ces deux secteurs devront connaître une série de transformations : banques et assurances deviendront enfin des entreprises comme les autres, où la concurrence est permanente et où la maîtrise des coûts, de la productivité, de la rentabilité, s'impose avant tout.

Section I : Des adaptations de structure

Commençons par examiner la structure de chacun des deux secteurs. Elle semble correspondre à la dimension du marché national mais pas véritablement à celle du marché international. Les indices de concentration disponibles révèlent que le secteur de l'assurance est significativement moins concentré que celui de la banque.

Cette dispersion ne permet pas la pleine maîtrise des évolutions en cours, et l'on devrait assister dans les années qui viennent à des rapprochements continus, au niveau national et international, dans le secteur de l'assurance et dans le secteur bancaire.

Outre les rapprochements entre ces deux secteurs, ces adaptations devraient se traduire par une sélection rigoureuse des espèces. C'est dans les années à venir que l'on devrait voir un certain « tri » se faire.

Les données nouvelles de la concurrence nationale et internationale devraient profondément hiérarchiser ces deux secteurs. Les entreprises qui survivront à l'issue de ce processus seront celles qui auront su maîtriser les évolutions en cours. Les autres

institutions devront se contenter de se spécialiser dans des opérations ou domaines d'action très limités, dans des petites « niches », si elles ne veulent pas disparaître.

Pour mieux apprécier ces mouvements de restructuration et de réorganisation, il faudra chercher à déterminer le besoin respectif de diversification des banques et des assurances.

Section II : La satisfaction des besoins respectifs de diversification des banques et des assurances

Le besoin de diversification est peut-être plus urgent pour la banque que pour l'assurance. Ces deux professions ne se situent pas exactement à la même étape de leur développement. La banque est parvenue à intégrer quasiment tous les ménages et toutes les entreprises. Elle porte des encours très importants de crédit, à tel point qu'on parle aujourd'hui de surendettement des ménages et des entreprises. Ceci signifie que le potentiel de croissance des activités traditionnelles de la banque en tant qu'intermédiaire financier est largement épuisé. Les années fastes d'expansion sont passées. On doit passer d'une phase d' « exploitation extensive » de la clientèle à une phase d' « exploitation intensive ». Cette métaphore est appropriée dans la mesure où l'exploitation intensive correspond à une augmentation du nombre des variétés cultivées sur un même sol.

La situation de l'assurance n'est pas identique. L'assurance n'a pas encore achevé, sur de nombreux segments du marché notamment l'assurance-vie sa phase de développement extensif. Les bonnes années de l'assurance sont devant elle. L'assurance fait face à de nombreux marchés qui se développent. On le voit en matière de protection sociale à long terme, en matière d'assurance-retraite, d'assurance-maladie mais aussi en matière d'assurance-dommages. On sait que désormais tout est assurable. Dès qu'une nouvelle activité apparaît, l'assurance voit un nouveau marché se développer. Le développement de l'assurance pour couvrir les risques liés à l'essor de l'informatique en constitue un exemple éloquent. Aussi le potentiel de croissance de l'activité d'assurance semble-t-il plus fort que celui de l'activité bancaire traditionnelle.

Néanmoins les deux secteurs ne sont pas les seuls à avoir des cartes en main.

Section III : L'émergence de nouveaux concurrents

Les relations entre ces deux secteurs se resserrent très fortement et, à l'heure actuelle, il existe des grandes manœuvres dans le monde financier. Les événements s'accélèrent. Pour prendre une métaphore guerrière, on est passé d'une guerre de position à une guerre de mouvement. Ceci est visible tout d'abord au niveau du capital. Les banques prennent des participations dans le capital des sociétés d'assurance et réciproquement, les mouvements en cours de réorganisation des droits de propriété, la privatisation du secteur bancaire et du secteur de l'assurance devraient aboutir à une accélération du rapprochement au niveau du capital, aussi bien au sein des deux secteurs qu'entre les deux secteurs.

Mais l'appât du gain attise de nombreuses convoitises. Dans de nombreux pays, les entreprises industrielles se mêlent de plus en plus à la partie : la prise de participation de sociétés industrielles dans le capital de banques mais surtout de sociétés d'assurance va s'accélération. Aussi les entreprises industrielles se rapprochent-elles du monde de l'assurance et également du monde de la banque, comme en témoigne la multiplication des « banques de groupe ». On est ainsi en présence d'un vaste mouvement d'atténuation des frontières traditionnelles.

Cette diversification externe vise à parvenir à constituer à terme des entités susceptibles d'offrir toute la gamme des services financiers, au moindre coût, à l'échelon national et international, en faisant jouer toutes les économies d'échelle croisées possibles, dans un environnement concurrentiel de plus en plus impitoyable. C'est, semble-t-il, le sens de la plupart des opérations en cours : constituer des groupes financiers, des « conglomérats », qui puissent résister à d'autres groupes. Le rapprochement entre les banques, entre les sociétés d'assurance, entre banques et assurances, entre le monde industriel et le monde financier, toutes ces opérations cherchent à constituer des groupes de taille internationale, offrant une gamme intégrée de services financiers au monde industriel.

L'on commence généralement par des opérations stratégiques de prise de participation afin d'occuper le terrain et l'on continue ensuite par la recherche d'opérations ou d'activités concrètes de développement concerté.

Le domaine de concurrence directe entre banques et assurances est pour le moment le placement de produits financiers et de produits d'assurance-vie, mais nul ne peut affirmer qu'il ne va pas s'étendre.

Dans ce jeu, les gagnantes ne seront pas les assurances ou les banques prises globalement, mais les meilleures entreprises, de l'un ou l'autre secteur, qui seront parvenues à maîtriser les évolutions en cours.

Cette concurrence serait encore plus accrue dans l'hypothèse d'un avenir caractérisé par la formation d'un secteur financier unique.

Section IV : Sur la voie d'un secteur unique des services financiers

On peut distinguer les grandes lignes d'un scénario sur l'évolution des relations entre banques et assurances. On constate que d'ores et déjà les rapprochements se font. On voit qu'au niveau de la commercialisation, les opérations conjointes sont déjà engagées et qu'à celui de la production, elles pourraient l'être.

Si ce scénario va à son terme, ces deux secteurs seront fondus dans une industrie des services financiers. La réalisation de ce scénario, qui voit l'abolition des frontières entre ces deux secteurs, parallèlement à l'abolition des frontières « nationales » dans le cadre d'un grand marché régional, doit tenir compte de trois éléments principaux.

Tout d'abord, il ne faut pas oublier le rôle complexe des tierces parties. Il n'est pas certain qu'on laisse les banquiers et les assureurs « jouer tout seuls ». En ce domaine, les distributeurs et les industriels vont avoir leur mot à dire. L'atténuation des frontières externes entre le secteur financier et les autres est déjà à l'œuvre. Le jeu ne serait donc pas un jeu à deux (banques/assurances), mais un jeu à trois : (banques/assurances/grande distribution), voire même un jeu à quatre (banques/assurances/grande distribution/industrie). Donc le scénario esquissé dépend aussi de ce qui est en train de se passer dans le secteur de la distribution et de l'industrie.

Le deuxième élément dont il faut tenir compte est le rôle clé de l'arbitre. En raison des impératifs prudentiels, l'activité financière est une des activités les plus soumises à la tutelle et les plus réglementées. Certes il est intéressant de constater que dans de nombreux pays on procède à l'heure actuelle à une réécriture des textes fondateurs et des réglementations. Mais le scénario esquissé dépend surtout du passage d'une réglementation institutionnelle à une réglementation fonctionnelle. Les pouvoirs publics définiraient des fonctions, par exemple la fonction d'assurance ou la fonction de gestion de prêts, et les assortiraient d'une réglementation appropriée. Dès lors, quiconque est capable, en respectant la réglementation, d'assurer cette fonction, devrait pouvoir l'exercer.

Alors seront levés les obstacles qui empêchent un véritable rapprochement entre banques et assurances (et éventuellement entre ces organismes et les distributeurs ou les entreprises industrielles). Dans cette perspective, la fiscalité des personnes, des produits ou services et celle des institutions devrait être profondément remaniée.

CONCLUSION

Avant toute affirmation, il convient de préciser que le cas du Niger n'est pas un cas isolé. En effet, la Bancassurance est à ses balbutiements dans les pays en développement qui accusent un retard considérable par rapport aux pays développés. Dans la zone CIMA, les deux secteurs (Assurance et Banque) ont pris conscience de cette situation et travaillent déjà dans une dynamique de promotion des produits Bancassurance, ce qui laisse présager un énorme potentiel de développement.

Banques et assurances souffrent d'un déficit de diffusion sur le continent, mais avec la montée en puissance de la classe moyenne et le développement de projets d'envergure, de nombreux débouchés s'offrent à elles. Selon une étude réalisée en 2015 par Havas Horizons, les investisseurs estiment que le secteur le plus prometteur en Afrique est celui des services financiers. La croissance économique devrait conduire les entreprises à faire appel aux banques pour obtenir des financements, notamment dans le cadre de projets d'envergure. Et l'émergence d'une classe moyenne aux exigences nouvelles devrait inciter les banques à proposer des services adaptés comme les assureurs à pourvoir aux risques à couvrir.

Plusieurs grands noms de l'assurance sont aujourd'hui des piliers du système bancaire et la convergence paraît inéluctable. Ils n'ont toutefois pas conduit à la croissance exponentielle que tous attendaient. Et la capacité des banques et des assurances à maîtriser correctement les risques et à apporter les réponses adéquates demeure une condition essentielle de la progression du secteur.

Face aux progrès rapides de la banque subsaharienne ces trente dernières années, le secteur des assurances continue à jouer les seconds rôles dans le système financier d'Afrique francophone. Les 14 pays d'Afrique francophones regroupés dans la Conférence interafricaine des marchés d'assurance (Cima) restent caractérisés par un taux de pénétration très faible aussi bien en valeur absolue (0,27 % du produit intérieur brut (PIB) pour la vie et 0,65 % pour la non-vie en 2014) que par comparaison à d'autres zones : respectivement de 1,1 % et 2,1 % au Maroc, et 4,2 % et 2,7 % en Europe par exemple. L'assurance en Afrique est donc, à ce jour, un secteur encore sous-développé ; le Niger en est une illustration parfaite.

Néanmoins, les récentes déréglementations devraient contribuer à accélérer de manière significative le développement de la bancassurance. Les assureurs nationaux de même que les assureurs étrangers nouvellement établis sont particulièrement enclins à recourir à la bancassurance dans le but d'annihiler l'avantage compétitif dont disposent les acteurs qui possèdent de vastes réseaux d'agences. Enfin, les assureurs devraient se servir aussi de la bancassurance pour pénétrer rapidement le marché des zones rurales.

Même si elles sont contraignantes, les nouvelles normes capitalistiques devraient introduire des cercles vertueux capables de provoquer les trois révolutions escomptées dans le secteur : développement de la micro-assurance, de l'assurance agricole et la rationalisation du fonctionnement des entreprises par l'amélioration de la qualité du management et la compression maximale des frais généraux.

C'est surtout le nouveau champ ouvert par le téléphone mobile que les assureurs devraient exploiter afin de rattraper leur retard sur les banques. Grâce à la multiplication incessante des applications disponibles sur celui-ci, la souscription de micro-assurances à des prix très réduits est devenue facile et permet de viser de vastes populations aux revenus modestes et de nouveaux créneaux comme l'assurance maladie ou l'assurance agricole. Des coopérations, voire des alliances, devraient d'ailleurs se développer entre les acteurs du secteur et les sociétés de télécommunications. Selon Jonathan ERNST, « Le développement des produits digitaux devrait accélérer la croissance du secteur des assurances dans les années à venir ».

Ces transformations sont indispensables pour donner aux assureurs de la zone CIMA une bonne chance de rejoindre les pays africains les mieux placés. L'augmentation de capital imposée trouve donc ici toute sa justification, et la concentration qui devrait en ressortir facilitera sans doute cette mise à niveau. Dans cette phase, certains ajustements pourraient être difficiles, voire douloureux. En ce secteur comme en beaucoup d'autres, les actes concrets posés par les pouvoirs publics, leur suivi attentif des réformes et leur propre capacité à ajuster ou compléter celles-ci si nécessaire seront donc des éléments aussi décisifs du succès ou de l'échec final du rapprochement que la volonté des entreprises d'aller de l'avant.

La séparation de ces deux types d'activités même si chacune des deux institutions exerce de nombreuses activités communes est généralement justifiée par des règles prudentielles, liées précisément au fait qu'il s'agit d'intermédiaires. L'assurance doit pouvoir dénouer les engagements qu'elle a pris en acceptant des primes - la banque doit pouvoir rendre aux déposants les sommes qu'ils lui ont apportées. Mais si ces principes de prudence semblent incontournables, il est plus difficile de voir pourquoi une même institution ne pourrait pas les respecter tous les deux, sans qu'une activité pollue nécessairement l'autre. On pourrait même imaginer que la solidité d'une institution qui gérerait les deux types d'activité serait plus grande que celle d'une institution qui n'en gère qu'une. Il est certain que la réflexion sur la séparation des activités fondamentales de banque et d'assurance pour des raisons de prudence va se poursuivre.

En fait, banque et assurance appartiennent au même domaine d'activité, à la même industrie ; elles fournissent aux particuliers des moyens d'épargner en prévision de l'avenir et aux entreprises, des moyens pour financer leur croissance. Elles gèrent également les risques de ces deux catégories de clients. Dans un environnement concurrentiel avec de profondes mutations, les banques et les compagnies d'assurances s'efforceront d'offrir à leurs clients des services novateurs répondant mieux aux exigences du marché. Donc, malgré les résultats très peu reluisants, enregistrés par la bancassurance au Niger, un rapprochement entre banque et assurance semble plus que jamais nécessaire pour les deux côtés, au moins pour assurer leur survie. Même si les choses stagnent, la séparation des deux secteurs n'est pas une solution envisageable, car les avantages du rapprochement sont bien réels.

Mais une autre question se pose : comment effectuer ce rapprochement ?

À notre humble avis, et au vu des expériences de rapprochement les plus réussies, la filialisation est le meilleur modèle de rapprochement. Le développement fulgurant de la bancassurance en France et en Espagne en témoigne. Assureurs et banquiers devront investir pleinement dans cette nouvelle voie de création de richesse, bien qu'elle tarde à faire ses preuves ; car ne dit-on pas que « L'argent est le nerf de la guerre » ? Absence de moyens, de volonté ou d'appui de l'Etat, les raisons de ce retard sont multiples et appellent des efforts combinés de tous les acteurs.

Bibliographie

Bellando, J.-L., Bouchaert, H. et Schor, A.-D. (1994), L'assurance dans le Marché unique, in : notes et études documentaires, N° 4998-4999, Paris, La documentation Française

DANIEL Jean-Pierre, Les enjeux de la bancassurance, Editions De Verneuil, Paris, 1995, p.128.

Guinet, St. (1995), Stratégies de croissance externe dans le monde de l'assurance, in : Risques, N° 23, pp. 131-137

Harti-Saintavit, G. (1996), Le gouvernement d'entreprise dans les grands groupes européens : étude comparée Allemagne, France, Grande-Bretagne, in : Actes de la Vème Conférence Internationale de Management Stratégique (AIMS), Lille, 13 , 14, 15 mai

KEREN Vered, La bancassurance, Editions Que Sais-je ?, Paris, 1997, pp.21 à 26.

Koenig, C. et Van Wijk, G. (1992), Alliances interentreprises : le rôle de la confiance, in : A. Noël (éd.), Perspectives en management stratégique, Tome I, Economica, pp. 305-32

Kreissler Denis, Banques et assurances : cohabitation, mariage ou fusion ?

Les cahiers Sigma n°07/2001, Les centres financiers mondiaux : nouveaux horizons pour les compagnies d'assurance et les banques, Edition Swiss Re, page 26.

Mandaw KANDJI, article sur le net, Les enjeux de la bancassurance en Afrique, Février 2018

Mertens-Santamaria, D. (1997), Entreprises européennes et mondialisation (1978-1996). Etat des lieux et stratégies, in : notes et études documentaires, N° 5051, Paris, La documentation Française

Minda, A. et Paguet, J.-M. (1995), Vers une économie industrielle des alliances bancaires ? , in : Revue d'économie financière, n° 35, pp. 181-206

Monique Zollinger, Eric Lamarque, Marketing et stratégie de la banque, Edition Dunod, 4ème édition, 2004 pp.117

Muldur, U. (1993), Les barrières à l'entrée dans le marché bancaire français, in : Revue d'économie financière, N° 27

Paturel, R. (1984), Redéploiement des entreprises françaises en 1983 : la poursuite des stratégies de recentrage et d'internationalisation, in : Revue d'économie industrielle, n° 29, pp. 96-106

Paturel, R. (1985), Restructurations en 1984 : La fin des mythes ? in : Revue d'économie industrielle, n° 94, pp. 130-143

Paturel, R. (1991), Les grandes tendances de la restructuration des entreprises françaises en 1990, in : Revue d'économie industrielle, n° 58, pp. 121-132

Paturel, R. (1996), Restructurations des entreprises françaises en 1994 : quelques nouvelles orientations, in : Revue d'économie industrielle, n° 78, pp. 97-115

Schliesser, W. (1997), Europe and the World Insurance Market, in : S. Urban (éd.), Europe in the Global Competition, Wiesbaden, Gabler

www.pdfdrive.com

TABLE DES MATIÈRES

Dédicace :	i
Remerciements :	ii
Liste des tableaux :	iii
RESUME.....	iv
ABSTRACT.....	v
SOMMAIRE.....	vi
INTRODUCTION	1
PARTIE I : LES AVANTAGES INHERENTS AU RAPPROCHEMENT DES DEUX INDUSTRIES.....	7
CHAPITRE 1: LES MOTIVATIONS DU RAPPROCHEMENT	8
Section I : Les motivations endogènes aux deux industries.....	8
I.1 : Des structures identiques	8
I.2 : La place de l'épargne dans les produits d'assurance et de banque.....	9
I.3 : L'importance de la prévision pour les deux acteurs	9
Section II : Les motivations exogènes aux deux industries	10
II.1 La désintermédiation financière	10
II.2 : La déréglementation	10
II.3 : La mondialisation	11
II.4 : Les avancées technologiques	12
CHAPITRE 2 : LA COMPLEMENTARITE DES DEUX SECTEURS	13
Section I : Des rapports différents au temps	13
Section II : Sensibilité complémentaire aux taux d'intérêts.....	14
CHAPITRE 3: LES APPORTS DU RAPPROCHEMENT.....	16
Section I : Les apports à la banque.....	16
I.1 : La rentabilité	16
I.2 : La fidélisation de la clientèle : un avantage économique	17
I.3 : La qualité de la force de vente	18
I.4 : Le renforcement des fonds propres.....	18
Section II : Les apports à l'assurance	19
II.1 : L'expérience du domaine bancaire	19
II.2 : L'accès à une large clientèle.....	20
II.3 : La réduction des coûts	20
II.4 : L'amélioration de la rentabilité.....	21
Section III : Les avantages pour les tiers	22
III.1 : Les avantages pour les clients.....	22
III.2 : Les avantages macroéconomiques	23
PARTIE II : LA MISE EN ŒUVRE DU RAPPROCHEMENT	24
CHAPITRE 1: LA BANCASSURANCE DANS LE MONDE	25

Section I : La bancassurance en Europe et aux États-Unis.....	25
Section II : La bancassurance en Afrique et dans le Golfe Persique	26
Section III : Les modèles de bancassurance dans le monde	27
CHAPITRE 2: LA BANCASSURANCE AU NIGER.....	29
Section I : Le cas des produits non vie	29
Section II : Le cas des produits Vie	30
CHAPITRE 3 : DIAGNOSTIC DE LA SITUATION	32
Section I : La faiblesse des revenus de la population.....	32
Section II : Le désintéressement des banques	33
PARTIE III: LES DEFIS A RELEVER.....	36
CHAPITRE 1 : LES INCOVENIENTS DU RAPPROCHEMENT	37
Section I : Les limites et les risques du rapprochement pour les banques.....	38
I.1 : La cannibalisation des produits bancaires	38
I.2 : Les risques sur l'image de la banque.....	38
I.3 : La formation du personnel.....	39
I.4 : La divergence des cultures commerciales.....	40
Section II : Les limites et les inconvénients du rapprochement pour les assureurs	40
II.1 : Le transfert du centre de décision	40
II.2 : Le traitement des sinistres et la sélection des risques	41
II.3 : Le secret bancaire	41
Section III : Le risque de désintermédiation des activités de banque et d'assurance	42
CHAPITRE 2: LES TRANSFORMATIONS ECONOMIQUES ET SOCIALES.....	44
Section I : Les progrès technologiques et la modification des comportements.....	44
I.1 : Les progrès technologiques	44
I.2 : La modification des comportements	45
Section II : La mutation de la demande	46
II.1 : L'aspect quantitatif	46
II.2 : L'aspect qualitatif.....	47
II.2.1 : La globalisation du patrimoine.....	47
II.2.2 : Les conséquences d'une vision en termes de services	48
CHAPITRE 3 : L'EFFORT DE MODERNISATION ET DE RESTRUCTURATION	49
Section I : Des adaptations de structure.....	49
Section II : La satisfaction des besoins respectifs de diversification des banques et des assurances.....	50
Section III : L'émergence de nouveaux concurrents	51
CONCLUSION	54
Bibliographie	57
TABLE DES MATIÈRES.....	59