

**INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES
(LLA)
B.P. 1575
Yaoundé - Cameroun**

**CYCLE SUPERIEUR
12ème Promotion
1994 - 1996**

**LE MARCHÉ TOGOLAIS DE L'ASSURANCE-VIE :
EVOLUTION ET PERSPECTIVES**

MEMOIRE
Pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures
en Assurances (DESA)

PRESENTE ET SOUTENU

PAR

AKPE AKU SAMA

Sous la Direction de :

**Monsieur Martin ZIGUELE
Souscripteur-Vie
CICA-RE
LOME-TOGO**

**INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES
(I.I.A)
B.P. 1575
Yaoundé - Cameroun**

**CYCLE SUPERIEUR
12ème Promotion
1994 - 1996**

LE MARCHE TOGOLAIS DE L'ASSURANCE-VIE : EVOLUTION ET PERSPECTIVES

MEMOIRE
Pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures
en Assurances (DESA)

PRESENTE ET SOUTENU

PAR

AKPE AKU SAMA

Sous la Direction de :

**Monsieur Martin ZIGUELE
Souscripteur-Vie
CICA-RE
LOME-TOGO**

DEDICACES

A la mémoire du Professeur Julien Jean CODJOVI

La fatalité nous a privé de vos sages enseignements.

Paix à votre âme !

A mon père qui m'a transmis le goût du savoir et l'amour du travail bien fait.

A ma mère qui a voulu que sur le chemin de la connaissance, j'aille plus loin qu'elle.

Que ce modeste travail soit digne de toi.

A mes frères.

Que ce travail vous appelle à plus d'efforts et d'endurance.

A mon fiancé.

Pour sa patience et pour son soutien moral dans les durs moments de ma formation.



REMERCIEMENTS

Nous témoignons notre gratitude à tous ceux qui nous ont aidé dans l'élaboration de ce mémoire.

Nos remerciements vont en particulier à Monsieur Martin ZIGUELE qui, malgré ses nombreuses occupations, a bien voulu diriger ce travail. Ses réflexions pertinentes ont permis d'améliorer la qualité de ce mémoire. Qu'il trouve ici, en ces quelques mots, toute notre reconnaissance.

Nos remerciements vont également à la Direction Générale du G7A, au personnel du Département-Vie en particulier à Madame Akpé AJAVON pour sa disponibilité constante à notre égard.

Nous exprimons en outre notre gratitude à la Direction Générale de l'UAP délégation pour le Togo, et à son personnel.

LES SIGLES UTILISES

CICA	: Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CICA-RE	Compagnie Commune de Réassurance des Etants membres de la : Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines.
GTA	: Groupement Togolais d'Assurances
C2A	: Compagnie Africaine d'Assurances
UAP	: Union des Assurances de Paris
AGF	: Assurances Générales de France
GFA	: Groupement Français d'Assurances
CNSS	: Caisse Nationale de Sécurité Sociale
SITO	: Société Immobilière du Togo
IARDT	: Incendie Accident Risques Divers Transport

INTRODUCTION GENERALE

L'Assurance-Vie est une branche des Assurances de personnes, aux côtés de l'Assurance - Maladie et de l'Assurance Individuelle contre les accidents corporels.

Elle tire sa spécificité technique du fait qu'elle recouvre des contrats comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de vie humaine.

En effet, les contrats d'Assurance-Vie garantissent le paiement d'un capital ou d'une rente soit en cas de vie de l'assuré (assurance en cas de vie), soit en cas de décès de l'assuré (assurance en cas de décès), soit en cas de vie ou de décès (assurance mixte).

Cette définition technique doit être complétée par la définition juridique de l'Assurance-Vie.

Selon cette définition, « le contrat d'Assurance-Vie, est un contrat par lequel, en échange d'une ou plusieurs primes payables par le souscripteur de son vivant, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné, une somme déterminée, soit sous forme d'un capital, soit sous forme de rente, en cas de décès de la personne assurée, ou de sa survie à une époque déterminée, ou au terme fixé ».

Ainsi, il apparaît clairement que la fonction première de l'Assurance-Vie est capitale : elle pourvoit aux besoins de protection et de prévoyance individuelle et collective au profit des assurés et bénéficiaires des contrats.

L'Assurance-Vie joue également un rôle économique et social de premier plan par la masse importante d'épargne qu'elle mobilise et injecte dans l'économie : ces aspects positifs justifient la place prépondérante qui lui a été accordée ces quinze dernières années dans les pays occidentaux.

En effet, dans ces pays, depuis le début des années 1980 nous assistons à un boom de l'Assurance-Vie, qui a devancé l'IARDT en terme de chiffre d'affaires : de nouveaux produits ont été mis sur le marché, et de nouveaux intervenants sont apparus.

Ainsi, le total des primes d'Assurance-Vie encaissées en 1995, par les pays membres du Comité Européen des Assurances (CEA) s'élevait à 231,258 milliards d'Ecus soit 138754,8 milliards de francs CFA. Cela représente un ratio primes d'Assurance-Vie par habitant de 305 000 Francs CFA.

En Afrique du Nord, le Maroc a réalisé en 1993 un chiffre d'affaires vie de 1358,58 millions de Dirhams soit 81,54 milliards de Francs CFA, ce qui donne un ratio primes d'Assurance-Vie par habitant de 2911 Francs CFA.

En Afrique du Sud, l'Assurance-Vie est également très développée : les primes d'Assurance-Vie représente 8,71% du PNB. Ce taux très élevé démontre l'importance de l'Assurance-Vie dans l'économie de ce pays, qui n'est dépassé que par le Japon où les primes d'Assurance-Vie représente 9,9% du PNB.

Ces indications montrent l'importance de l'industrie de l'Assurance-Vie dans ces pays et les raisons sont connues : des produits adaptés aux besoins des ménages, souples et rentables, un environnement juridique et fiscal sain et des possibilités de rentabilité élevée des placements.

Cependant, dans les pays de la CIMA, en comparaison des résultats obtenus dans les autres régions du monde et de l'Afrique citées plus haut, l'Assurance-Vie constitue un vaste chantier d'avenir. Si certains pays de la CIMA tels que la Côte d'Ivoire, le Sénégal et le Cameroun mènent des actions résolues depuis le début des années 1980 pour la promotion de l'Assurance-Vie, dans beaucoup d'autres pays de la CIMA, la prise de conscience de l'importance de ce secteur est récente et les actions multiformes de promotion datent de l'après 1990 ou sont encore à l'état de projets.

En d'autres termes, si aujourd'hui, personne ne conteste les perspectives offertes par l'Assurance-Vie comme branche d'avenir face à la stagnation de l'IARDT, les actions à mener pour concrétiser cet espoir doivent être inventoriées et appliquées dans chaque pays de la CIMA.

Notre ambition à travers ce modeste travail est d'entreprendre cette tâche pour le Togo. Notre objectif est de démontrer que des actions concrètes peuvent être entreprises dans ce pays pour le développement harmonieux de l'Assurance-Vie, car ce secteur y reste encore marginalisé : les primes d'Assurance-Vie par habitant y sont de 329 Francs CFA et ces primes ne représentent en 1995 que 0,61% du PIB.

Cette étude sera articulée autour de trois grandes parties :

La première partie retracera l'historique de l'Assurance-Vie togolaise et en présentera la situation actuelle.

Dans la deuxième partie, il sera fait une analyse du marché pour en inventorier les atouts et les faiblesses.

Et enfin, dans la troisième partie nous retracerons les perspectives de développement de l'Assurance-Vie au Togo.

1^{ère} Partie :

HISTORIQUE ET SITUATION ACTUELLE DE L'ASSURANCE-VIE AU TOGO

Dans cette première partie de notre étude nous ferons l'historique de l'Assurance-Vie au Togo, ensuite nous présenterons la structure actuelle du marché avec ses différents intervenants et nous ferons l'inventaire des produits Vie qui y sont actuellement commercialisés.

Chapitre I :

EVOLUTION HISTORIQUE DU MARCHÉ
TOGOLAIS DE L'ASSURANCE-VIE

L'historique de l'Assurance-Vie au Togo se fera à travers deux grandes périodes : la première période va des années 1950 jusqu'aux années 1970 et la seconde de la création du Groupement Togolais d'Assurances (GTA) à la fin des années 1970.

Section I - DE LA PERIODE COLONIALE AUX ANNEES 1970

Malgré les difficultés liées à une absence de centre de documentation bien structuré, nous pouvons situer l'implantation des compagnies d'Assurance au Togo aux alentours des années 1950. Ces compagnies d'Assurance vendaient principalement au départ des contrats IARDT, dont en majorité l'Automobile.

Les contrats Vie étaient initialement proposés par les bureaux de sociétés européennes implantés au Dahomey (actuelle République du Bénin) à la population européenne et à quelques «Togolais émancipés», avant d'être commercialisés sur place par les entités suivantes :

- L'Urbaine et la Seine, installée en 1954.

Elle était agréée pour pratiquer des opérations Vie et IARDT

- Le Groupement Français d'Assurances (GFA) en 1960

La délégation de l'UAP en 1968 créée à partir de la fusion des agences de l'Urbaine-Seine IARDT et l'Urbaine Incendie-Vie.

Le marché est demeuré avec ces acteurs jusque dans les années 1970, quand l'agence du GFA s'est transformée en société de droit national sous le nom de Groupement Togolais d'Assurances (GTA).

**Section II - DE LA CREATION DU GROUPEMENT TOGOLAIS
D' ASSURANCES (GTA) JUSQU'A LA FIN DES
ANNEES 1980**

La physionomie du marché togolais des Assurances a commencé à se transformer avec la création du GTA en 1974 à partir du portefeuille du Groupement Français d'Assurances (GFA).

Les principaux actionnaires du GTA étaient donc le GFA, des privés togolais, l'Etat togolais, ainsi que quelques compagnies européennes de réassurance telles que la SCOR, la MUNICH-RE et la FRANKONA

Le GTA a hérité du portefeuille vie du GFA qui se résumait à quelques contrats d'assurance temporaire au décès. Elle a commencé à produire ses propres affaires Vie à partir de 1975 et a recruté à cet effet un actuaire chargé du développement du service Vie, avec le concours de la SCOR-Vie.

L'UAP de son côté commercialisait quelques produits vie par le truchement de sa délégation implantée quelques années plus tôt (en 1969).

La clientèle de ces deux compagnies était composée essentiellement d'expatriés, de commerçants et de rares "intellectuels togolais". Les assurances en couverture de prêts bancaires constituaient la quasi-totalité des portefeuilles. L'activité en vie n'était pas due à un quelconque dynamisme des compagnies mais plutôt au caractère obligatoire de cette assurance nécessaire pour l'obtention des crédits bancaires.

A côté de cette assurance en couverture des prêts il y avait également des contrats groupes entreprises. Les contrats individuels n'étaient pas très développés.

Au Togo, comme dans la plupart des pays de la CICA (actuelle CIMA), l'événement qui a créé le déclin fut l'arrivée sur les marchés des sociétés vie anglo-saxonnes telles que ALICO, EAGLE STAR etc...

Ainsi au Togo, la société Eagle Star Vie qui fut agréée par arrêté N°803/MEF/DA du 18 Décembre 1985 commença ses activités en 1986. Elle vendait des contrats d'épargne-retraite et des contrats temporaires-décès sous des dénominations très attrayantes "Plan Protection", "Plan Assurance" ou "Plan Epargne Vie". Ces contrats ont connu un grand succès auprès du consommateur togolais. Malheureusement, cette compagnie n'a pas fait long feu à cause d'une mauvaise organisation et d'une mauvaise gestion. Elle aura eu, cependant, pour mérite "d'ouvrir les yeux" aux assureurs togolais qui hésitaient à s'investir sérieusement dans l'Assurance-Vie.

Vers la fin des années 1980, les compagnies d'Assurance opérant au Togo avec à sa tête le GTA ont donc décidé de pratiquer comme leurs consoeurs de la zone CICA, de façon rationnelle l'Assurance-Vie en vendant des produits adaptés à leurs marchés et de créer pour cela des structures appropriées.

Le rôle joué par la CICA-RE dans cette résolution a été primordial, aussi bien par ses conseils technico-commerciaux que par la mise à la disposition des compagnies de produits adaptés.

CHAPITRE II :

SITUATION ACTUELLE DU MARCHÉ
TOGOLAIS DE L'ASSURANCE -VIE

Le marché togolais de l'Assurance-Vie a été marqué par une évolution sensible tant au niveau de son chiffre d'affaires que de sa structuration à partir des années 1990.

De nouveaux intervenants sont apparus sur le marché et des produits adaptés aux besoins de la population ont vu le jour. Le chiffre d'affaires Vie, qui était de 104 Millions de F CFA en 1980 passera à 560 Millions de F CFA en 1989 puis à 1 350 Millions de F CFA en 1985.

SECTION I : LES INTERVENANTS SUR LE MARCHÉ

Les intervenants sur le marché sont les compagnies d'Assurances et les réseaux de distribution . Le marché est régulé par la Direction des Assurances du Ministère de l'Economie et des Finances, créée en 1968 par décret N° 68-151.

§ I : Les Sociétés d'Assurances

Elles sont constituées sous forme de sociétés anonymes de droit national, de délégation ou d'agences de sociétés étrangères ou encore sous forme de mutuelles.

1 Les Sociétés anonymes

La plupart des sociétés opérant sur le marché togolais ont le statut juridique de sociétés anonymes. Ce sont les sociétés suivantes :

1-1 LE GROUPEMENT TOGOLAIS D'ASSURANCES (GTA)

Première Société Togolaise d'Assurances de droit national, le GTA a été créé par arrêté N° 22/MEF/DA du 11 Février 1974. Entreprise privée régie par l'ordonnance N° 36' du 12 Août 1968, elle a un capital social de 100 000 000 F CFA entièrement libéré et a son siège social à Lomé. Elle est agréée pour présenter des opérations IARDT et Vie et dispose de deux agences, l'une à Lomé et l'autre à Kara, ainsi que des bureaux implantés à l'intérieur du pays.

1-2 LA COMPAGNIE AFRICAINE D'ASSURANCE (C.A.A)

La Compagnie Africaine d'Assurances appelée également « C2A », a été agréée par arrêté N° 529 /MEF/ DA du 11 Octobre 1988 pour les opérations IARDT et VIE. Elle a commencé ses activités en Vie à partir de 1994, et dispose de quelques bureaux implantés à l'intérieur du pays. Son capital social est de 250 000 000 de francs CFA et son siège social se trouve dans la capitale Lomé.

1-3 L'AIGLE -VIE

Première Société Togolaise d'Assurance spécialisée en Vie, l'Aigle-Vie a obtenu son agrément le 7 Septembre 1992 par arrêté N° 404/MEF/DA. Elle a un capital social de 100 000 000 FCFA et son siège social est à Lomé.

2 - LES SOCIETES MUTUELLES

Le marché togolais dispose de deux compagnies à forme mutuelle :

2 - 1 LA PREVOYANCE

La Prévoyance est une société d'Assurance à forme mutuelle à cotisations fixes.

Elle a fait son apparition sur le marché en 1993 en rachetant le portefeuille d'Eagle-Star en difficulté. Son fonds d'établissement est de 30 000 000 F CFA et son siège social se trouve à Lomé.

2-2 LE GROUPEMENT MUTUEL DES CADRES (GMC)

Le GMC est la dernière compagnie d'Assurance à avoir vu le jour sur le marché. Société d'Assurance à forme mutuelle, le GMC a été agréé le 13 Décembre 1994 par arrêté N° 340/MEF/DA. Elle a effectivement débuté ses activités en 1995, mais ne pratique des opérations Vie que depuis Février 1996. Son fonds d'établissement est de 150 000 000 F CFA et son siège social est à Lomé.

3 - LES DELEGATIONS

Deux compagnies françaises opèrent sur le marché par le truchement de leurs agences : L'Union des Assurances de Paris (UAP) et les Assurances Générales de France (AGF).

Les AGF n'opèrent qu'en IARDT.

L'UAP qui a une délégation au Togo est régie par le décret N° 70-102 du 9 Avril 1970. La délégation de l'UAP pour le Togo qui dépendait jusqu'à présent du siège parisien deviendra en 1997 une filiale (société d'Assurances de droit national) : les formalités sont en cours pour la création de l'Union des Assurances du Togo (UAT) dont le siège sera à Lomé. Son capital social sera de 300 000 000 F CFA.

§ II LES RESEAUX DE DISTRIBUTION

Les réseaux de distribution sont constitués par les agences et bureaux des compagnies d'Assurances, les producteurs salariés et les banques.

1- LES AGENCES ET BUREAUX

Le GTA a été le pionnier en créant une agence à Lomé et une autre à Kara, dans le Nord du pays.

Les autres compagnies n'ont commencé à s'implanter à l'intérieur du pays qu'à partir de 1995. Ces implantations avaient pour objectif la promotion et le développement de l'Assurance en général et de l'Assurance-Vie en particulier, en direction des populations de l'intérieur du pays qui, dans leur majorité, ignoraient tout de l'Assurance-Vie.

Quant aux courtiers, installés tous dans la capitale, ils s'intéressent plus à l'IARDT et ne pratiquent que rarement la Vie.

2. LES PRODUCTEURS SALARIES

Le principal réseau de vente des produits d'Assurance-Vie est constitué de producteurs salariés communément appelés "agents commerciaux" ou "agents mandataires". Ils sont rémunérés à la commission. Recrutés par concours, ils suivent des séminaires de formation allant de deux semaines à un mois . Ce réseau de vente est dans la plupart des cas très productif et très dynamique : 95% du chiffre d'affaires des compagnies en ce qui concerne les contrats d'épargne retraite sont apportés par eux.

Ces producteurs salariés sont chargés de la prospection du marché et de la vente des contrats d'épargne (Prévoyance-Retraite et Rente Education Mixte...). Il faut noter que ce réseau de distribution est apparu en 1986 sur le marché togolais avec les produits de la société EAGLE-STAR et s'est développé en 1989 avec le lancement des produits retraite CICA -RE.

3 - LES BANQUES

Les produits d'Assurance-Vie sont également commercialisés par l'intermédiaire des banques qui ont été et restent des partenaires privilégiés des compagnies d'Assurances.

Ainsi, en plus de la distribution des produits d'Assurance comme la "Temporaire-Décès" en couverture des prêts bancaires, les banques sont associés à la gestion des produits commercialisés.

En effet, les banques enregistrent sur des disquettes les primes encaissées et les remettent aux compagnies d'Assurances, facilitant ainsi la gestion informatisée des produits et un meilleur suivi des opérations. La plupart des cotisations étant payées par virements bancaires les banques envoient mensuellement aux compagnies les bordereaux de cotisations des assurés.

Au Togo, si la collaboration banquiers-assureurs se porte bien, on ne peut encore parler de "bancassurance", car la vente des produits d'Assurance-Vie autres que les "crédits bancaires" ne se fait pas encore aux guichets des banques.

Elles perçoivent des commissions en contrepartie des services qu'elles apportent.

SECTION II : LES PRODUITS D'ASSURANCE -VIE

Les produits d'Assurance-Vie proposés sur le marché ont évolué : des produits dits « de nouvelle génération » ont été élaborés et sont aujourd'hui commercialisés, aux côtés des contrats Grande-Branche et collectifs.

§ I- LA TEMPORAIRE -DECES

Produit classique d'Assurance en cas de décès , la temporaire-décès est commercialisée au Togo sous trois formes :

1- LA TEMPORAIRE DECES INDIVIDUELLE OU GRANDE BRANCHE

C'est un contrat par lequel la compagnie d'assurances s'engage à payer le capital assuré lors du décès de l'assuré, si ce décès survient pendant la durée du contrat. Il couvre également l'invalidité absolue et définitive qui est assimilée au décès. Dans ce dernier cas, le capital assuré est servi par anticipation et ce paiement met fin au contrat.

Au Togo ce type de contrat est essentiellement souscrit en couverture des prêts bancaires. Il peut exister deux types de bénéficiaires : la banque et les ayants-droit de l'assuré.

Tout en couvrant le prêt qui lui a accordé par la banque, l'assuré peut aussi constituer un capital au profit de ses ayants-droit en optant pour une assurance temporaire-décès à capital constant.

A la souscription du contrat, le souscripteur doit se plier à quelques exigences : il doit remplir un questionnaire médical et en fonction du montant des capitaux garantis effectuer des formalités médicales et non médicales. Avec l'évolution de certaines maladies comme l'Hépatite B et le SIDA, cette sélection se durcit progressivement . Certaines compagnies fixent la durée maximale de leur couverture à cinq ans renouvelables après évaluation médicale. L'âge limite de souscription varie entre 60 et 65 ans suivant les compagnies.

2 - LA TEMPORAIRE-DECES GROUPE EN COUVERTURE DE PRETS BANCAIRES.

C'est un contrat par lequel, l'assureur s'engage à verser au banquier le capital restant à rembourser par l'adhérent (souscripteur) en cas de décès de ce dernier. Le contrat groupe de prêts bancaires prend effet dès la signature de la convention d'Assurances entre la compagnie d'Assurances et la banque.

La plupart des compagnies d'Assurances -Vie opérant sur le marché togolais ont des conventions avec les banques de la place comme la BTCI¹, la BIA², la BTD³ etc..

L'adhérent, qui est un client de la banque voulant obtenir un prêt, remplit les formalités d'adhésion en fonction de son âge, de la durée du prêt et du montant de ce prêt. Il faut toutefois noter que les formalités d'adhésion sont plus allégées qu'en souscription "Grande-Branche", puisque l'adhésion à ces contrats est obligatoire pour tout emprunteur et que par conséquent l'antiselection est nulle. Les primes payées par les adhérents sont généralement des primes uniques, facilitant ainsi la gestion de ces contrats.

3 - LA TEMPORAIRE -DECES GROUPE ENTREPRISE

A la différence de la temporaire Grande-Branche, la temporaire groupe entreprise est souscrite par un employeur au profit de ses employés. Sa particularité réside dans le fait que ce contrat est souscrit par un contractant unique (l'employeur) sur plusieurs têtes (les employés) et garantit le paiement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité de chacune des personnes assurées.

Les assurés qui sont les employés de ce souscripteur, adhèrent à ces contrats préétablis.

Le capital assuré est généralement déterminé en fonction des salaires, de la catégorie professionnelle, de la situation matrimoniale, et des charges de famille. Les formalités médicales existent à la souscription et chaque adhérent doit les remplir avant de recevoir de la compagnie d'Assurances son certificat d'adhésion au contrat groupe entreprise.

¹ BTCI : Banque Togolaise pour le Commerce et l'Industrie

² BIA : Banque Internationale pour l'Afrique

³ BTD : Banque Togolaise pour le Développement

Ces formalités vont de la simple déclaration de bonne santé à des examens médicaux en fonction des capitaux assurés par tête.

§ 2 - LES CONTRATS DE PREVOYANCE -RETRAITE

Sur le marché togolais, les contrats de Prévoyance-Retraite sont différentes formes du produit CICA-RE Retraite. Seul l'UAP commercialise un produit d'épargne pure appelé "PIER"(Plan Individuel Epargne Retraite).

La « CICA-RE Retraite » est un produit d'assurance-vie dont la conception rappelle celle des contrats Vie américains "UNIVERSAL LIFE¹". C'est un produit d'épargne et de prévoyance. Sa spécificité tient au fait qu'elle permet au souscripteur de se constituer un complément de retraite ou un capital de fin de carrière tout en étant garanti en cas de décès prématuré. Elle se présente sous deux formes et offre plusieurs garanties.

1 - LES DIFFERENTES FORMES DE CONTRATS RETRAITE DE LA CICA-RE

1-1 Le contrat de retraite à "cotisations définies"

Dans ce type de contrat, le souscripteur dont l'âge maximum à l'échéance est de 60 ans, choisit librement sa cotisation mensuelle qui est un multiple de 1000 francs, avec une cotisation minimale de 5 000 FCFA.

Chaque année, à sa demande, les garanties décès et invalidité ainsi que les cotisations peuvent être diminuées, augmentées ou simplement ajustées (indexation) en fonction de l'évolution du coût de la vie. Cette forme de produit épargne est la plus répandue sur le marché.

Ce contrat est dit à « cotisations définies » parce que le montant de la cotisation est fixé et connu d'avance des parties.

¹ Universal Life : « Contrat d'assurance destiné à constituer une épargne, assorti le cas échéant d'une garantie décès ou de garanties complémentaires ». Lexique juridique et pratique des termes d'assurance - Martin Glarre-Serveau et James Landel (Argus).

1-2 Le contrat de retraite à "prestations définies"

Ici, le client détermine le niveau des prestations qu'il souhaite avoir à la retraite, en pourcentage de ses revenus de fin de carrière et la prime lui est déterminée de façon automatique. Cette prime évolue en cours de contrat en fonction des revenus de l'assuré.

Ces produits de retraite complémentaire sont commercialisés sur le marché sous diverses dénominations ("Prévoyance-Retraite" par le GTA et "Retraite Mixte" par la C2A) : la CICA-RE fournit le logiciel de gestion informatisée de ces contrats.

2 - LES GARANTIES OFFERTES PAR LES CONTRATS RETRAITE CICA-RE

2-1 La garantie de base obligatoire

Elle porte uniquement sur l'épargne : en cas de Vie de l'assuré au terme du contrat, l'assureur garantit le paiement d'un capital égal au montant de l'épargne constituée (c'est-à-dire les primes versées diminuées des frais, augmentées des intérêts et de la participation aux bénéfices).

En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, le montant de l'épargne constituée à la date du décès est versé aux bénéficiaires.

2-2 Les garanties optionnelles

a) La garantie décès

Cette garantie optionnelle prévoit qu'en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale (IPT) de l'assuré avant le terme du contrat, l'assureur versera au bénéficiaire un capital décès dont le montant est fixé forfaitairement (généralement 10 fois la cotisation annuelle), augmenté de la valeur de l'épargne constituée à la date du décès.

b) La garantie décès accidentel.

L'assuré a également la possibilité de souscrire une garantie "décès accidentel". Cette garantie prévoit le paiement du double du capital décès, en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale de l'assuré par suite d'accident. Ce capital décès "double" s'ajoute à l'épargne constituée à la date du décès.

c) La garantie "triplement" décès par accident de la circulation

Elle prévoit le versement du triple du capital décès aux bénéficiaires en cas de décès ou d'IPT de l'assuré suite à un accident de la circulation. Ce capital décès "triple" s'ajoute à l'épargne constituée.

3 - LA « RENTE EDUCATION MIXTE »

C'est un produit de prévoyance et d'épargne destiné aux parents désirant apporter un concours financier à leurs enfants pendant leurs études supérieures ou leur formation professionnelle et leur insertion dans la vie active.

Apparu sur le marché togolais en 1995, « la Rente Education Mixte » est commercialisée par le GTA, la C2A et l'AIGLE-VIE.

C'est un contrat par lequel la compagnie d'assurance s'engage au terme du différé à verser au (x) bénéficiaire (s) désigné (s), des rentes périodiques (mensuelles, trimestrielles, semestrielles ou annuelles) jusqu'au terme du contrat.

L'assuré peut opter, en lieu et place de la rente, pour le versement d'un capital.

Toutefois, si l'assuré décède ou devient invalide total et définitif pendant le différé les primes cessent d'être dues et l'assureur commence le versement anticipé de la rente fixée au contrat ceci jusqu'au terme du contrat.

L'assuré indique lui même le montant de la cotisation qu'il peut payer (minimum 3 000 F /mois) et la rente garantie lui est déterminée, ou bien il donne le montant de la rente souhaitée et la prime à payer lui est fixée.

4 - LES ASSURANCES FUNERAILLES

" L'assurance funéraires" est un contrat qui garantit le versement d'une prestation forfaitaire au bénéficiaire du contrat ou à ses ayants droits en cas de décès naturel ou accidentel de l'un des membres de la famille assurée. Il est souscrit pour la plupart des cas par le chef de famille et couvre ce dernier et les membres de sa famille (conjoint, enfants, ascendants). Les enfants mineurs de moins de 5 ans ne sont généralement pas couverts.

C'est une garantie qui comporte plusieurs options (Voir en annexes les garanties et les tarifs appliqués par une compagnie de la place.)

Cette assurance est assortie d'une garantie optionnelle : le rapatriement de corps. Elle est accordée moyennant surprime et prévoit le versement d'une indemnité forfaitaire pour le rapatriement de corps lorsque le décès de l'assuré survient hors du Togo.

A cause de la grande sinistralité et de la mauvaise gestion de ce contrat, il n'est plus très commercialisé sur le marché. Cependant l'UAP, par l'intermédiaire de sa délégation le vend toujours.

SECTION II EVOLUTION DU MARCHE DE L'ASSURANCE - VIE EN CHIFFRE D'AFFAIRES.

Le chiffre d'affaires du marché togolais a connu une évolution sensible durant ces dix dernières années.

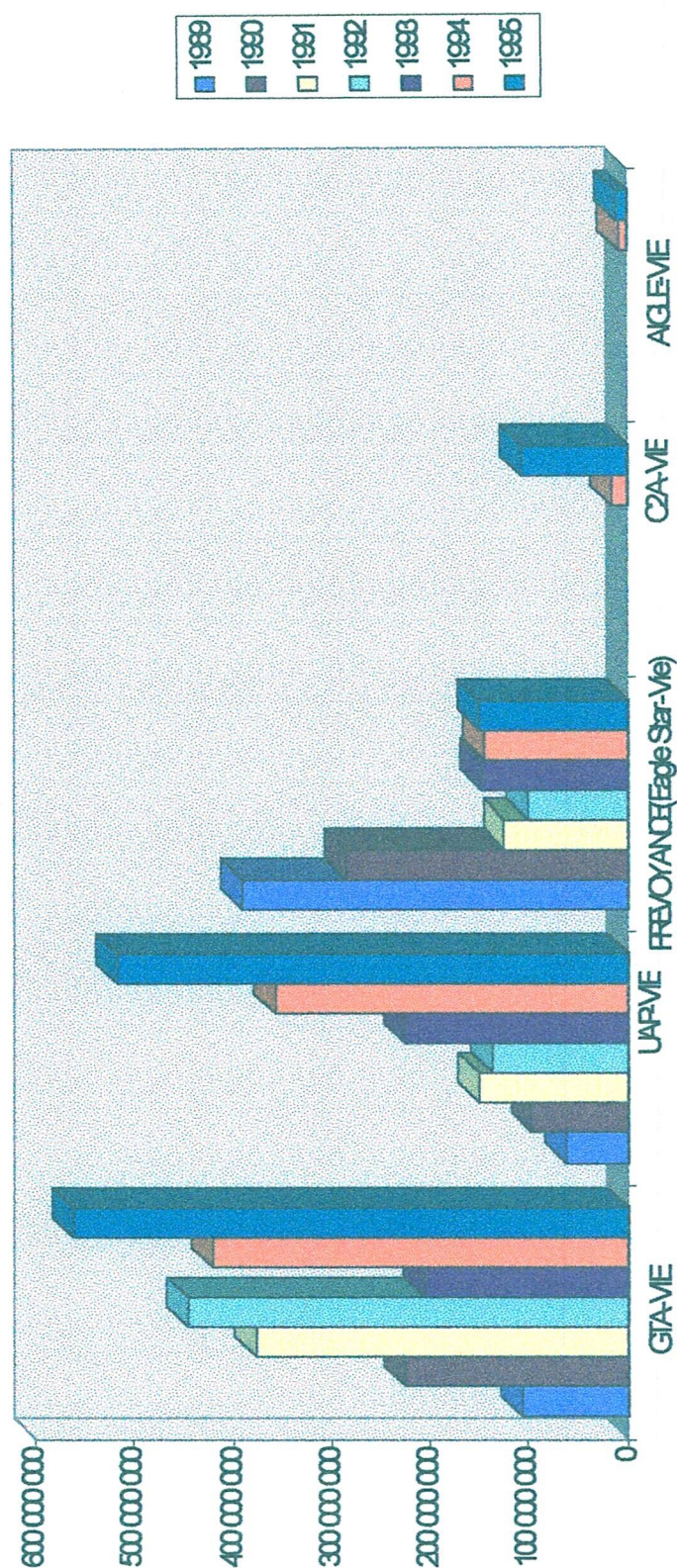
Le tableau du chiffre d'affaires des compagnies vie opérant sur le marché de 1989 à 1995 nous montre cette évolution constante sauf, en 1992 et en 1993 où la progression a chuté du fait des troubles socio-politiques qu'a connus le pays.

La représentation graphique permet d'apprécier l'évolution du chiffre d'affaires du marché par compagnie durant les sept derniers exercices (1989 à 1995).

CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMPAGNIES VIE
(en millions de francs CFA)

COMPAGNIES	ANNEES	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
GTA-VIE		107 070 465	225 260 066	378 182 330	445 582 041	206 372 505	421 419 659	561 799 955
UAP-VIE		63 477 664	97 080 426	151 708 113	137 280 102	224 357 009	357 838 797	518 000 000
PREVOYANCE (Eagle Star-Vie)		390 233 411	286 941 451	124 797 752	100 786 767	148 079 339	146 043 666	150 000 000
C2A-VIE							15 957 540	106 000 000
AIGLE-VIE							7 193 601	11 000 000
TOTAL		560 781 540	609 281 943	654 688 195	683 648 910	578 808 853	948 453 263	1 346 799 955

CHIFFRE D'AFFAIRES DES COMPAGNIES-VIE



II^e PARTIE :**LES FREINS ET ATOUTS AU DEVELOPPEMENT
DE L'ASSURANCE-VIE AU TOGO**

La crise économique qui sévit dans nos pays depuis bientôt deux décennies n'a pas épargné le secteur des Assurances. A l'instar des économies nationales dont elle est étroitement tributaire, l'industrie africaine des Assurances traverse une période difficile.

Le marché togolais ne fait pas exception à cette situation, et les handicaps à son développement sont nombreux tant en Vie qu'en IARDT.

Nous recenserons dans le chapitre I les obstacles au développement de l'Assurance-vie au Togo.

Cependant, des opportunités existent pour le développement de l'assurance-vie et elles constituent des atouts qui seront relevés et analysés dans le second chapitre.

CHAPITRE I :

LES HANDICAPS AU DEVELOPPEMENT DE
L'ASSURANCE-VIE AU TOGO

Le chiffre d'affaires de l'Assurance-vie togolaise est passé de 560 millions de F CFA en 1989 à 1350 millions de F CFA en 1995, soit une progression de 241,07 % en 7 ans. Ce résultat obtenu malgré les périodes de troubles socio-politiques de 1990 à 1994 mérite d'être souligné. Cependant il aurait pu être meilleur s'il n'existait sur le marché certains freins objectifs au développement de l'Assurance-vie. Nous les avons regroupés en trois facteurs (réglementaire ,économique et socio-culturel) que nous étudierons ci-après.

Section I - Les facteurs réglementaires**§ I - La réglementation antérieure au code CIMA**

Avant l'entrée en vigueur du code CIMA, le Togo, comme les autres pays de la CICA, souffrait d'une législation inadaptée et insuffisante. En effet, comme nous l'avons souligné dans la première partie, la législation applicable en matière d'Assurance était la loi française du 13 juillet 1930 et les décrets du 14 juin et du 30 décembre 1938.

En matière de constitution de sociétés d'Assurances, contrairement à certains pays comme le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Gabon, où la réglementation nationale a imposé la création d'une société vie distincte de l'IARDT avec un capital minimum fixé par voie réglementaire, au Togo un seul agrément suffisait pour opérer tant en vie qu'en IARDT. Cette mesure visait à permettre à toutes les sociétés d'Assurances de se lancer dans la vie et de se constituer un portefeuille dans cette branche.

Cependant, au lieu de constituer un ferment à la promotion de l'Assurance-vie, cette mesure a favorisé l'entretien par les compagnies d'assurances de portefeuilles modestes et sans ambition.

La branche vie a été négligée, et les services vie des compagnies se résumaient à une ou deux pièces dans lesquelles quelques agents sans grande qualification, s'évertuaient à accomplir à longueur de journée des tâches routinières.

Au niveau de la réglementation des placements, l'assurance-vie a également souffert d'un catalogue de placements inadapté. Les possibilités d'investissement de l'épargne confiée par les assurés en vie, se limitaient aux valeurs d'Etat et aux dépôts à termes (D.A.T) auprès des banques :

- Les valeurs d'Etat (bons du trésor, des collectivités publiques etc...) admis sans limitation visaient à doter l'Etat et ses collectivités de moyens financiers nécessaires à leur développement économique, tout en garantissant, théoriquement, des taux d'intérêt à long terme. Cependant, ces placements sont devenus illiquides, car ils ont servi en grande partie à combler des déficits budgétaires ou à financer des investissements improductifs.
- Les D.A.T effectués auprès des banques sont restés les seules possibilités de placement sûr ; mais avec les variations des taux d'intérêts, ils ne pouvaient constituer une garantie de rentabilité à long terme.

Cette réglementation qui n'offrait pas beaucoup de possibilités d'investissement a constitué pendant longtemps un frein au développement de l'Assurance-vie.

Avec l'entrée en vigueur du code CIMA, les nouvelles dispositions en matière de réglementation des placements permettent des espoirs sur ce plan.

§ II - La fiscalité et l'Assurance-Vie

En France et dans beaucoup d'autres pays du monde, le boom qu'a connu la branche vie est dû en partie à la "défiscalisation" des contrats d'épargne et de capitalisation à la souscription, pendant la capitalisation et au terme du contrat.

Au Togo, comme dans la majorité des pays de la CICA, les contrats vie ont été longtemps (et restent encore dans certains pays) grevés de taxes à la souscription du contrat..

En effet, le taux de la taxe sur les contrat d'Assurance-Vie, qui était de 3% a alourdi pendant plusieurs années les primes de ces contrats. Elle a été supprimée en 1993 pour les contrats épargne-retraite et maintenue pour les autres contrats vie. Cette suppression est venue à point nommé car son existence a pendant longtemps pénalisé l'épargne longue à la souscription. Les taxes sur l'Assurance-vie bien que moins élevées qu'en IARDT ne pouvaient pousser l'épargnant à se tourner vers les contrats vie.

Pendant la vie de ces contrats (phase de constitution de l'épargne) les primes d'Assurance-vie sont déductibles des revenus imposables selon les modalités prévues par le code des impôts. Cependant son application n'a pas été effective de façon systématique pour diverses raisons.

Au Togo, le plafond de déduction était fixé dans le code des impôts à 180 000 F CFA par an et par assuré augmentés de 20 000 F CFA par enfant à charge, dans la limite de six enfants à charge. Cela était de peu d'intérêt pour les personnes à hauts revenus qui souhaitaient épargner des sommes considérables par le biais des contrats d'épargne et de capitalisation, et profiter de réductions substantielles d'impôts.

Cet environnement fiscal peu incitatif a constitué un handicap au développement de l'Assurance-Vie.

Section II - Les facteurs économiques

Les performances ou les contre-performances d'un marché d'assurance sont les conséquences de la situation économique globale du pays concerné. Le Togo, à l'instar de beaucoup de pays de la CIMA, vit depuis le début de années 1980 une crise économique sévère à laquelle s'est greffée la dévaluation du franc cfa en 1994.

Cependant, plus que les autres pays de la CIMA, le Togo a connu de 1992 à 1994, un quasi-arrêt des activités économiques du fait de troubles socio-politiques exceptionnels.

Tous ces éléments ont marqué et marquent encore l'Assurance-vie au Togo et nous examinerons ici leurs incidences respectives sur ce secteur.

§ I - La crise économique et l'Assurance-vie

La crise économique du début des années 1980 s'est notamment traduit par une raréfaction des ressources financières de l'Etat, des entreprises et des ménages. Cette baisse importante du pouvoir d'achat des ménages n'a pas permis une consommation optimale des produits d'assurance-vie (épargne et retraite surtout).

Les consommateurs togolais, conscients de l'iniquité de leur régime de retraite, se sont rués sur les produits de capitalisation individuelle de prévoyance-retraite. Mais le paiement régulier des primes devint vite impossible.

La croissance du chiffre d'affaires des compagnies vie ne reflète pas le niveau des encaissements effectués, car les retards de salaires ont gonflé les arriérés de primes qui atteignent parfois deux exercices pour un assuré.

Les compagnies ont imaginé des solutions pour résorber de gré à gré ces arriérés (au lieu de résilier pour non paiement de primes), mais les résultats sont minces car les demandes de résiliation et de rachats affluent dans les compagnies.

Des détournements de primes ont été également opérés par des agents mandataires des compagnies vie, et ces dernières ont dû prendre par dessus elles la charge des primes volatilisées.

D'autre part, des compagnies d'Assurance-vie non agréées localement envoyaient des souscripteurs "écumer" le marché, en promettant des gains mirobolants à la frange aisée de la clientèle locale.

Enfin, les pouvoirs publics ont emprunté des fonds auprès des compagnies d'assurances pour faire face aux obligations de l'Etat, sous couvert d'actions de développement.

Les conséquences de la crise économique et financière sur l'Assurance-Vie au Togo sont très néfastes : en l'absence d'une amélioration sensible du pouvoir d'achat

laissant espérer une croissance régulière des encaissements en vie, et si le taux de chute des affaires constaté dans les compagnies vie se maintient, de sérieuses raisons de s'inquiéter sur le sort de l'Assurance-vie au Togo existeront.

§ II La dévaluation du franc CFA

Le changement de parité du franc CFA intervenu pour la première fois depuis 1948, le 11 janvier 1994 à Dakar (Sénégal) a eu des incidences notables sur le comportement des intervenants sur le marché des Assurances.

En effet, les effets de la dévaluation se sont traduits par une baisse importante du pouvoir d'achat des assurés et des assurables. Comme l'avait souligné M. KIPRE¹, au lendemain de la dévaluation, le rythme des émissions nouvelles du fait des ménages a ralenti de façon notable et leur volume a baissé du fait de la chute des contrats, (notamment des contrats d'épargne et de capitalisation) ; car comme chacun le sait, la souscription de ces contrats est fonction de la capacité d'épargne des ménages.

La dévaluation a également favorisé les rachats massifs des contrats vie, allant jusqu'à 20 à 30 % des contrats épargne selon les compagnies..

La dévaluation a enfin provoqué un alourdissement des frais de gestion (augmentation du prix des fournitures de bureaux, augmentation des salaires) dont les ratios étaient déjà très élevés sur ce marché. Les charges techniques se sont également accrues.

A l'inverse, les taux d'intérêt servis par les banques ont chuté et sont passés de presque 10% à 4,5%, ce qui a entraîné une baisse de rentabilité des D.A.T.

Cet accroissement des charges d'exploitation va perturber le respect des ratios prudentiels de gestion, notamment la marge de solvabilité dont le respect nécessitera l'apport de nouveaux capitaux de la part des actionnaires.

¹ Intervention de M. KIPRE Directeur Général de la CICA-RE sur "la dévaluation du franc CFA et ses effets sur les sociétés d'Assurances" lors de l'Assemblée Générale de la FANAF qui s'est tenue du 9 - 12 février 1994 à Dakar - SENEGAL.

En définitive, la dévaluation du franc CFA est venue s'ajouter à la liste déjà longue des handicaps au développement de l'Assurance-vie et a ébranlé le secteur des assurances en général.

§ III - L'inexistence de marché financier

Une compagnie d'Assurance-vie doit investir les primes collectées afin d'honorer ses engagements contractuels. Ces investissements obligatoires supposent l'existence préalable de vecteurs de placements rentables, sûrs et liquides.

Le Togo comme la majorité des pays de la CIMA, rencontre de réels problèmes de placement des fonds collectés du fait de l'inexistence d'un marché financier.

En effet, mis à par la Côte d'Ivoire avec la Bourse de valeurs d'Abidjan, aucun autre pays ne disposait de possibilités de placements sur un marché financier.

Seuls restaient à la disposition des compagnies vie du Togo, les dépôts à terme (D.A.T) auprès des banques, tous les autres types de placements étant à haut risque : l'immobilier nécessite des moyens importants pour une rentabilité et surtout une liquidité incertaines, les valeurs d'Etat et assimilés étant des valeurs fictives et incertaines à tous points de vue et les parts de société ne pouvant se faire en l'absence d'informations et de structures appropriées.

L'Assurance-Vie dont la finalité est de garantir aux assurés et bénéficiaires de contrat la récupération d'un capital ou d'une épargne ne peut se développer en l'absence de marché financier. Cet aspect est plus que tout autre, fondamental, puisque la capitalisation des primes collectées est le fondement technique de cette activité.

§ IV - L'étroitesse du marché togolais et le faible niveau des revenus

L'économie togolaise en général et l'Assurance en particulier souffrent de l'étroitesse du marché.

En effet, le Togo, Etat de l'Afrique occidentale, a une superficie de 56.600 km² avec une population de 4.100.000 habitants. Cette étroitesse du marché risque d'entraîner une rapide saturation du fait du nombre de compagnies y opérant (six actuellement dont deux spécialisées en vie) et de la faiblesse relative de la population assurable.

La concurrence y est vive et les prospecteurs doivent lutter par tous les moyens (parfois peu déontologiques) pour réaliser des affaires.

A l'étroitesse du marché s'ajoute la faiblesse des revenus au Togo : le Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti (SMIG) mensuel qui est de 16 506 F CFA la démontre assez bien, et cela laisse peu de disponibilités pour l'épargne et l'Assurance-vie.

Section III - Les facteurs socio-culturels

Les facteurs socio-culturels (religion, tradition etc...) ont une influence certaine sur la perception par le public, de l'Assurance en général et de l'Assurance-Vie en particulier.

Le Togo n'échappe pas à cette règle et certains facteurs socio-culturels "objectifs" y constituent des handicaps au développement de l'Assurance-vie.

§ I - La pauvreté et le faible niveau d'urbanisation de la population

La population togolaise est à majorité rurale : 80% de cette population vit dans les villages et la pauvreté qui la caractérise dans sa grande majorité (revenus très bas comme nous l'avons souligné plus haut), ne lui permet pas de s'assurer.

Le faible degré d'urbanisation aidant, les assureurs jusqu'à ces derniers temps ont négligé cette frange de la population en ne s'intéressant qu'aux habitants des villes et surtout à celle de la capitale Lomé ; les autres villes du pays n'ont été véritablement touchées par l'assurance-vie que vers la fin de l'année 1995.

§ II - Les facteurs culturels

La solidarité qui caractérise les Africains persiste malgré les contraintes de la vie moderne occidentalisée. Cette solidarité protège chaque membre de la société, qui n'a plus de soucis à se faire pour l'avenir. L'entraide et l'unité de la famille favorisent cette solidarité qui se manifeste tant dans les moments de joie que de malheur. Bien que les mentalités aient évolué, assurer sa vie reste pour beaucoup une originalité. L'influence de la religion et de la tradition aidant, la mort est toujours perçue comme un sujet tabou. Les contrats comportant une garantie décès sont mal perçus de certains assurables qui redoutent cette éventualité.

Parmi ceux qui souscrivent ces contrats, certains hésitent d'en parler à leur famille, de peur de se faire tuer par le bénéficiaire. Avec l'évolution des mentalités, ces cas deviennent rares, mais on ne peut pas encore parler de véritable "culture d'Assurance-Vie" au Togo.

Aussi, comparativement aux autres handicaps analysés tout au long de ce chapitre, les freins socio-culturels ont-ils un impact moins négatif sur le développement de l'assurance, car ils s'estompent très rapidement du fait des contraintes de la vie moderne.

Chapitre II : LES ATOUTS DE L'ASSURANCE-VIE AU TOGO

Malgré l'environnement économique et social peu favorable que nous venons d'étudier, des atouts existent, qui peuvent donner des chances de réussite à l'Assurance-Vie togolaise.

Ces atouts tiennent aussi bien à certains traits caractéristiques du consommateur togolais qu'à la situation des retraites légales au Togo et à d'autres facteurs objectifs.

Section I - L'esprit d'épargne des Togolais

Le Togolais est modeste dans ses habitudes de consommation. Il sait se contenter de peu. Peu dépensier comparativement aux populations des autres pays de la sous-région, le Togolais aime épargner. Il épargne pour sa subsistance, pour l'éducation de ses enfants, mais surtout pour pouvoir construire sa maison, car plus que tout il déteste être locataire.

Cet esprit d'épargne du Togolais constitue un grand avantage pour les assureurs-vie :

- Tout d'abord sur le plan de la vente des produits épargne-retraite, les acteurs (assureurs et vendeurs de contrat vie) de ce secteur n'auront pas beaucoup de difficulté pour convaincre leurs clients du bien fondé de ces produits.

En effet, mieux que quiconque, le Togolais connaît l'importance de l'épargne.

Ceci se vérifie dans la pratique, car les distributeurs de contrats épargne-retraite n'utilisent pas beaucoup d'arguments de vente pour convaincre la clientèle potentielle à souscrire de tels contrats. Les réticences qu'ils rencontrent parfois, proviennent plus du manque de moyens financiers des prospects que d'un refus de s'assurer.

- Ensuite au niveau de la collecte et de la mobilisation de l'épargne, les assureurs opérant sur le marché togolais disposent d'un atout : l'épargne existe déjà. Il ne reste qu'à inventorier les moyens de la collecter et de la mobiliser, en gagnant la confiance des épargnants et en leur offrant des conditions de rentabilité avantageuses et sécurisantes.

Section II - La situation critique des caisses de retraite et la modicité des pensions

La situation inquiétante des caisses de retraite légales et la modicité des pensions servies constituent des atouts pour la promotion des contrats épargne-retraite.

§ I - La situation inquiétante des caisses de retraite

Depuis quelques années, les caisses de retraite togolaises ont des difficultés à honorer leurs engagements. Les causes de cette situation proviennent en premier lieu de la crise économique, ensuite de la mauvaise gestion qui a caractérisé ces caisses publiques, enfin des problèmes techniques.

Nos caisses de retraite sont gérées par la technique de répartition, c'est-à-dire les cotisations précomptées sur les salaires des actifs sont repartis aux travailleurs retraités. Elles ont des difficultés à s'équilibrer du fait de la baisse du nombre des personnes actives et de la hausse du nombre des personnes allant à la retraite.

Avec la crise économique, beaucoup de sociétés commerciales ont disparu et des licenciements et des compressions ont été opérés dans celles qui ont survécu à la crise. Cela a augmenté le chômage et entraîné la rareté des cotisations devant servir au paiement des pensions de retraite.

§ II - La modicité des pensions de retraite

Au Togo, les pensions de retraite sont gérés par le Trésor public pour les cadres de la fonction publique et par la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) pour les agent permanents de l'Etat et pour les salariés du secteur privé.

La cotisation de retraite à la CNSS représente 6% du salaire de l'agent, (2,40% sont supportés par le salarié, 3,60% par l'employeur). Pour le calcul du montant de la pension une assiette est définie. Cette assiette s'obtient par la moyenne la plus élevée des 36 ou des 60 derniers salaires mensuels de l'agent. Elle est ensuite multipliée par le nombre d'années de service effectué puis par 2,40%.

Exemple : supposons que la moyenne la plus élevée des 36 ou des 60 derniers salaires mensuels d'un salarié qui part à la retraite après 20 ans de service soit de 73.000 F CFA

Le montant de la pension mensuelle de retraite sera :

$$\frac{73.000 \times 20 \times 2,40}{100} = 35.040 \text{ F CFA}$$

Cette pension représente 48 % du revenu d'activité. Sa modicité constitue un atout remarquable pour la promotion des contrats complémentaire-retraite.

Les salariés togolais ayant besoin de ressources complémentaires pour pouvoir vivre décemment à leur retraite, ces contrats répondent à un besoin réel sur le marché.

Section III - La nouvelle législation en matière d'assurance : le code CIMA

Le code CIMA constitue également un atout majeur au développement de l'Assurance-vie au Togo.

En effet, le 10 juillet 1992 a été signé au Cameroun, un traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains. Ce traité qui comporte en annexe I le Code des Assurances des Etats membres de la CIMA a été ratifié par le Togo le 19 Avril 1995, et ce code vient d'y entrer en vigueur le 11 Août 1996.

Véritable outil d'intégration et d'harmonisation, le Code des Assurances a pour but de reformer et d'assainir le secteur des assurances.

Ainsi, l'article 328 du Code dispose que l'agrément prévu à l'article 326 est accordé branche par branche (branches IARD et branches Vie) et exige la création de compagnies vie distinctes des compagnies IARD. Les compagnies qui pratiquent actuellement à la fois les opérations définies dans les deux branches ont trois ans, pour se mettre en conformité avec cet article à compter de la date d'application dudit Code.

Le livre I du Code CIMA, qui dans ses titre III (Règles relatives aux assurances de personnes et aux contrats de capitalisation : articles 56 à 94) et IV, traite de l'Assurance-Vie, offre un cadre propice à l'épanouissement de cette branche qui désormais sera gérée à part : l'application stricte de ces dispositions créera de bases solides sur lesquelles pourra se bâtir un marché sain et fiable.

Section IV - La création d'un marché financier

La création effective du marché financier prévue par l'article 23 alinéa d du traité du 14 Novembre 1974 instituant l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA) sera une aubaine pour l'industrie des assurances. Ce marché financier dont la phase de réalisation est très avancée favorisera la diversification des placements, des ressources longues tirées des polices d'Assurance-Vie, et notamment celle des contrats retraite et de capitalisation.

La Bourse des Valeurs d'Abidjan (BVA), transformée en Bourse Régionale de Valeurs, en cours de constitution définitive à Abidjan, sera le centre névralgique de ce nouveau dispositif. Chacun des sept pays membres de l'UEMOA¹ sera doté d'une antenne nationale connectée à cette bourse régionale et les investisseurs institutionnels auront accès en temps réel aux informations du système pour leurs opérations financières.

Puissant vecteur d'intégration économique, la réalisation de ce marché financier régional répondra aux nouvelles exigences économiques et offrira à l'Assurance-Vie la chance de jouer le rôle de "mobilisateur" de l'épargne communautaire qui est le sien. Elle favorisera également la diversification des instruments de placements et renforcera les performances de nos compagnies.

¹ UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine regroupe 7 pays : le Bénin, le Burkina-Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

III^e PARTIE :LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE
L'ASSURANCE-VIE AU TOGO : LA TRANSFORMATION
DES ATOUTS EN POTENTIELS DE DEVELOPPEMENT

Les atouts du marché togolais de l'Assurance-Vie doivent être exploités pour l'épanouissement de ce secteur.

Pour ce faire des actions concrètes doivent être initiées. Ces principales actions sont :

- La réorganisation effective du secteur par la séparation des activités IARDT et Vie
- L'amélioration de la gestion des entreprises et la pratique d'une politique d'utilisation rationnelle des ressources humaines.
- La mise en place de produits adaptés et une politique de marketing bien définie.
- La valorisation de l'épargne collectée par une politique attrayante d'investissement.

CHAPITRE I :

LA REORGANISATION DU SECTEUR DES ASSURANCES

Pour que l'Assurance-Vie puisse jouer pleinement les rôles économiques et socio-politiques qui sont les siens, elle doit évoluer dans un environnement sain et propice à son épanouissement . Pour cela, une réorganisation du marché s'impose

SECTION I - LA SEPARATION EFFECTIVE DE LA BRANCHE VIE DE LA BRANCHE IARD

La création de compagnies d'Assurance-Vie distinctes de l'IARDT comme prévu par le code CIMA est l'une des conditions de développement de cette branche longtemps marginalisée.

Comme le disait M. KOUROUMA dans une étude sur "l'Assurance-Vie et ses perspectives de développement en Afrique" : « Une société ne peut pas à la fois exploiter l'IARDT et la Vie il faut donc commencer par séparer la vie des autres assurances, donner à la vie une autonomie et des moyens qui lui permettent d'assumer les rôles qui sont très importants, c'est à dire : une direction distincte, des assureurs qualifiés, une équipe dynamique et motivée » . Cette séparation devra intervenir pour les sociétés pratiquant à la fois l'IARDT et la vie, au plus tard trois ans après l'entrée en vigueur du code CIMA.

Les nouvelles compagnies pourront se constituer soit sous la forme de sociétés anonymes avec un capital social minimum de 250 Millions de francs CFA ou de sociétés mutuelles avec un fonds d'établissement minimum de 150 Millions de francs CFA (article 329-3 et 330-2 du code CIMA).

Avec la crise économique actuelle, il sera difficile sur le marché togolais de réunir le montant du capital social nécessaire à la constitution de sociétés anonymes en vie, à moins que plusieurs entités ne se regroupent pour former des compagnies d'Assurance-Vie plus puissantes. Nos compagnies pourront suivre l'exemple du Mali, où la SONAVIE regroupe les portefeuilles vie de toutes les sociétés opérant sur ce marché.

SECTION II - UNE GESTION EFFICACE DES PORTEFEUILLES

La séparation de la VIE de l'IARDT entrainera une gestion séparée des portefeuilles. La comptabilité vie sera tenue de manière différente, en conformité avec le plan comptable des sociétés d'Assurance-vie et de capitalisation, et des états comptables dont les modèles figurent dans le code CIMA.

La marge de solvabilité dont le procédé de calcul est codifié par la loi de manière précise (article 337-3 du code CIMA) devra à tout moment être justifiée.

Cette gestion séparée permettra une meilleure surveillance des entreprises, un contrôle du respect des obligations contractuelles et de leur "sécurité" réelle. Les primes vie ne serviront plus à payer les sinistres IARDT comme cela se fait dans certaines compagnies du marché opérant tant en Vie qu'en IARDT.

Les compagnies qui voudront exister dans ce nouveau contexte réglementaire devront s'assurer une gestion rigoureuse et efficace de leurs portefeuilles.

SECTION III - UNE BONNE UTILISATION DES RESSOURCES HUMAINES

Les ressources humaines constituent l'élément fondamental de toute entreprise, et pour la société de services qu'est une compagnie d'Assurance-Vie, la qualité des ressources humaines conditionne son succès.

PARA_I - L'EMPLOI DE PERSONNEL QUALIFIE

L'une des tares de nos sociétés reste l'utilisation d'un personnel peu ou pas qualifié.

Les compagnies vie doivent, si elles veulent être performantes procéder au recrutement d'agents et de cadres formés aux techniques d'Assurances. Plus que l'IARDT, la branche vie dont la gestion est plus technique qu'administrative, ne peut se permettre l'utilisation de personnel n'ayant aucune connaissance des techniques d'assurance. Les difficultés de recrutement de professionnels rencontrées par les compagnies, il y a encore une dizaine d'années n'existent plus.

Le marché togolais foisonne de professionnels de tout niveau formés dans les instituts de grande renommée comme l'INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA) de Yaoundé et ses centres de formation professionnelle installés dans presque tous les pays de la CIMA.

L'emploi d'un personnel qualifié et compétent par nos compagnies ne constitue plus un luxe mais plutôt une nécessité.

§ II - LA FORMATION DU PERSONNEL

Les compagnies Vie doivent former leur personnel et l'adapter aux nouvelles exigences du code CIMA.

Cette formation devra être permanente et se matérialiser par des stages, des séminaires, des conférences, des tables rondes etc.... au cours desquels, les aspects techniques et juridiques de l'Assurance-Vie seront étudiés.

Le personnel vie existant déjà sur le marché aura besoin d'un recyclage. L'ajustement de ces ressources humaines internes se fera dans le cadre d'une formation d'adaptation ou de reconversion.

Rien ne pourra se faire sur le marché si les habitudes en matière de gestion des ressources humaines ne changent. L'homme est une ressource dans laquelle il faut investir pour en tirer un maximum de "profits". Le rendement de nos compagnies s'améliorera si elles recrutent des personnes qualifiées et investissent dans leur formation tout en leur offrant des conditions de travail intéressantes.

CHAPITRE II :

**LA MISE EN PLACE DE NOUVEAUX PRODUITS
ET D'UNE POLITIQUE DE MARKETING BIEN
DEFINIE**

Pendant longtemps, les produits d'Assurance étaient commercialisés par les compagnies étrangères. Ces produits étaient conçus pour des populations dont les besoins et le mode de vie différent de ceux de nos populations . En plus, ces produits répondaient à des besoins du marché à une époque donnée.

Aujourd'hui, dans nos pays des changements s'opèrent tant au niveau économique que social.

L'Assurance-Vie ne doit pas rester en marge de cette évolution. Pour cela une révision des produits proposés sur le marché est nécessaire et elle doit être accompagnée d'une bonne politique de vente.

**SECTION I : LA MISE EN PLACE DE PRODUITS ADAPTES
AUX BESOINS DE LA POPULATION**

La mise en place de produits adaptés aux besoins de la population est l'une des conditions de l'évolution de l'Assurance-Vie.

Ceci a été compris très tôt dans les pays occidentaux. L'Assurance-Vie se vend elle ne s'achète pas comme les autres assurances obligatoires. Pour cela il faut susciter chez le consommateur (le Prospect) le besoin de s'assurer. Et ce dernier n'éprouvera ce besoin que si les produits qui lui sont offerts répondent à ses désirs latents. Certains produits peuvent lui être proposés :

§ I : LES PRODUITS DITS DE "CAPITALISATION "

La capitalisation est une opération d'épargne par laquelle en échange de versement d'une prime unique ou de primes périodiques, la société s'engage à verser à l'adhérent une somme d'argent, d'un montant déterminé à l'avance, soit à l'échéance prévu au contrat, soit par anticipation si le contrat est désigné par tirage au sort (article 87 et 88 du code CIMA).

Le contrat de capitalisation ou bon ou titre de capitalisation est un contrat d'épargne pure. En effet les opérations de capitalisation ne sont pas des opérations d'assurance. C'est un moyen de collecter l'épargne. Ce type de contrat a connu un véritable succès en France. Le faible taux de gestion qui le caractérise accompagné de plusieurs avantages comme la participation aux bénéfices, la garantie d'un taux minimum légal et surtout la possibilité de versement du capital par anticipation en cas de tirage au sort expliquent ce succès.

Le contrat capitalisation peut être proposé par nos compagnies sur le marché pour répondre aux besoins d'épargne de la population. Avec l'exonération de taxes dont bénéficient les produits d'épargne, ce contrat bien géré fera concurrence aux produits d'épargne bancaire. Pour cela tous les aspects techniques de la capitalisation doivent être cernés.

§ 2 - LES OPERATIONS TONTINIÈRES

Avec l'entrée en vigueur du code CIMA, les assureurs vie ont maintenant la possibilité de pratiquer des opérations de tontines.

La tontine, est : « une opération par laquelle plusieurs personnes constituent une association en vue de mettre en commun leur cotisations et au terme d'un certain délai, de répartir l'avoir ainsi constitué, soit entre les survivants, soit entre les ayants-droit des associés décédés » (*article 328 du code CIMA*). Elle constitue une opération qui répond aux besoins de solidarité et d'entraide qui caractérisent la population africaine en général.

Ainsi, nous devons envisager la prise en compte de l'épargne thésaurisée au niveau des associations comme les tontines villageoises ou de quartiers ou encore les COPEC (COOPERATIVE D'EPARGNE ET DE CREDIT) dans les perspectives de développement de l'Assurance-Vie au Togo. Cette forme "d'épargne informelle" pourra être drainée par les assureurs vers les institutions financières. Celles-ci doivent trouver des stratégies et des arguments pour motiver et convaincre les personnes faisant partie de ces associations, à leur confier leur épargne. La pratique d'opérations tontinières par les compagnies, peut constituer ici une stratégie d'approche.

§ 3 - DES PRODUITS ADAPTES AUX BESOINS DES MENAGES

Nous avons dit que l'une des préoccupations du consommateur togolais est d'acquérir sa propre maison. Des produits d'épargne et de capitalisation en vue de l'acquisition de logements viendront combler ce besoin.

Les besoins de prévoyance et de retraite existent aussi et ils doivent être satisfaits par des produits réaménagés surtout au niveau du montant des cotisations et de leurs modalités de paiement.

Ainsi, à part les contrats à caractère individuel offerts sur le marché, des contrats collectifs (groupe) d'entreprise à cotisations définies (en pourcentage du salaire) ou des contrats collectifs à prestations définies (exprimées en pourcentage du dernier salaire d'activité) peuvent être mis en place. Ils auront pour avantage une gestion moins onéreuse et par là une réduction du montant des cotisations à payer par les assurés.

D'autres produits comme les produits de rente éducation pour le financement des études et l'installation des jeunes diplômés sont également nécessaires. Ils viendront atténuer les difficultés financières qu'éprouvent les parents dans l'éducation scolaire ou professionnelle de leurs enfants.

L'existence de nouveaux produits ne suffiront pas au succès d'une entreprise d'Assurance-Vie. Encore faudra-t-il qu'ils soient bien gérés et bien distribués.

SECTION II - UNE POLITIQUE DE MARKETING BIEN DEFINIE

L'Assurance-Vie doit être distribuée. Pour cela chaque compagnie d'assurance doit penser une politique marketing appropriée.

§ I - LA MISE EN PLACE D'UN RESEAU COMMERCIAL DYNAMIQUE ET UN MAILLAGE SERRE DU TERRITOIRE

Nous l'avions dit, l'Assurance-Vie se vend.

Le meilleur système de vente en vie repose sur le producteur (le vendeur). Qu'il soit salarié ou indépendant, le vendeur d'Assurance-Vie doit être efficace et dynamique. Pour cela, il doit maîtriser l'Assurance-vie, la connaissance du prospect et celle des produits.

Les contrats épargne-retraite étant les contrats vie les plus vendus et les plus rentables actuellement sur le marché, les assureurs doivent bien organiser leur distribution qui se fait essentiellement par l'intermédiaire de producteurs salariés.

A cette constitution de réseaux de vente bien structurés doit s'ajouter, pour une meilleure promotion de l'assurance-vie, un maillage serré de toute l'étendue du territoire. La capitale étant saturée, les prospections doivent maintenant se faire dans les autres villes du pays et en zone rurale.

§ II - LA SEGMENTATION DE LA POPULATION

L'Assurance-Vie souffre au Togo d'une absence de segmentation de la clientèle. La majorité de la population active, constituée de personnes exerçant dans les secteurs informel et agricole, n'est presque pas touchée par l'Assurance-Vie. Les assureurs vie ne s'intéressent qu'aux salariés en général et aux entreprises.

Avec la crise économique et la dévaluation, la population salariée et les entreprises ont de sérieuses difficultés financières, donc peu de moyens pour s'assurer. Les rachats massifs de contrats de la part des fonctionnaires en sont la triste illustration.

L'avenir de l'assurance-vie se trouve au niveau des autres segments, surtout le secteur agricole qui bénéficie de transferts importants de ressources financières après la dévaluation du franc CFA, du fait du relèvement des prix des matières premières.

Il appartient aux assureurs d'identifier leurs besoins et de leur proposer des produits qui y répondent.

En somme une politique de marketing adaptée aux réalités du marché doit être inventoriée. Elle passera par une étude du marché, la promotion des produits, la stimulation des réseaux de vente, la recherche de nouveaux produits etc...

CHAPITRE III :

**LA REGLEMENTATION DES PLACEMENTS ET LA
CREATION DE VECTEURS D'INVESTISSEMENT**

La nouvelle réglementation des placements, ainsi que la création de nouveaux vecteurs d'investissements ouvrent de nouvelles perspectives pour le développement de l'Assurance-vie au Togo.

**Section I : L'APPLICATION DE LA NOUVELLE
REGLEMENTATION DES PLACEMENTS**

La modernisation de l'environnement législatif et réglementaire longtemps peu favorable à l'évolution de l'industrie des Assurances est un atout pour le développement de ce secteur.

En effet le livre III TITRE III du code CIMA intitulé « REGIME FINANCIER » offre un cadre nouveau et incitatif pour les placements des sociétés d'Assurances des pays membres . Cette réglementation moins contraignante que par le passé, a corrigé les insuffisances et les imperfections de l'ancienne réglementation qui a causé d'énormes difficultés sur nos marchés.

Ainsi par exemple, avec l'élargissement du catalogue des placements et la règle de « dispersion » (article 335 -4 code CIMA), la politique de placements des compagnies d'Assurances ne subira plus les préoccupations budgétaires des Etats : les obligations et valeurs d'Etat ne sont plus admis sans limitation.

En général, cette nouvelle réglementation des placements apportera une amélioration sensible à la gestion financière de nos compagnies : elle autorise un choix plus large des types de placements et augure ainsi une meilleure rentabilité des fonds collectés au profit des assurés et bénéficiaires des contrats d'Assurance-vie, mais aussi des économies nationales.

SECTION II - LA MISE EN PLACE DE VECTEURS D'INVESTISSEMENT

Un environnement réglementaire rénové ne suffit pas tout seul à changer les données du marché. Il faut en plus que les compagnies d'Assurances disposent d'instruments financiers : la diversification de vecteurs d'investissement dans la zone CIMA et en Afrique en général est une nécessité impérieuse pour le développement de nos marchés d'Assurances.

A cet effet à part la Bourse Régionale de Valeurs Mobilières (BRVM) en cours de constitution, d'autres vecteurs d'investissement doivent voir le jour.

C'est dans ce cadre que nous proposons à nos compagnies d'Assurances la création et l'exploitation d'autres vecteurs de placement :

- L'immobilier par l'intermédiaire de sociétés civiles immobilières comme la Société Immobilière du TOGO (SITO)
- Les Sociétés d'Investissement à Capital Variable (SICAV) avec d'autres partenaires non assureurs.
- La création de sociétés de capital-risque pour prendre des participations dans des sociétés de tous types à créer ou à restructurer.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de notre analyse du marché togolais de l'Assurance-Vie, il apparaît que ce marché a beaucoup évolué : malgré ses handicaps, il dispose d'atouts certains qui permettent d'envisager avec optimisme son avenir.

L'évolution du marché a été très importante depuis les années 1950 jusqu'à nos jours tant au niveau des intervenants, des produits commercialisés qu'au niveau du chiffre d'affaires.

Ainsi, le nombre de compagnies opérant en vie est passé de deux dans les années 1970 (UAP et GTA) à six à l'heure actuelle (GTA, UAP, C2A, GMC, AIGLE VIE, PREVOYANCE).

Les produits classiques d'Assurance-Vie (Temporaire décès..) existent toujours mais de nouveaux produits plus adaptés aux besoins de la population ont vu le jour : ce sont les produits d'épargne-retraite de la CICA -RE et d'autres produits de capitalisation (Assurance Education etc..)

Le chiffre d'affaire vie qui était de 104 millions de Francs CFA en 1980 est passé à 1 350 millions de F CFA en 1995, soit une augmentation de 1 298,07 % en 15 ans.

Ce résultat aurait pu être meilleur si le développement de l'Assurance-Vie togolaise n'a pas été entravé par certains handicaps.

En effet la crise économique généralisée que connaissent nos économies, à laquelle sont venues s'ajouter la dévaluation du Franc CFA et pour le Togo, en particulier, des troubles socio-politiques graves entre 1990 et 1994, ont freiné l'évolution de l'Assurance -vie.

Les facteurs d'ordre réglementaire ont également fragilisé le marché pendant longtemps, la réglementation contraignante et inadaptée ne permettait pas l'épanouissement des opérateurs.

Malgré ces handicaps et l'étroitesse du marché, l'assurance -vie togolaise dispose de quelques atouts :

- L'esprit d'épargne dont font preuve les Togolais
- La situation critique des caisses de retraite légales et la modicité des pensions de retraite
- Le nouvel environnement législatif offert par le code CIMA et la création d'un marché financier sous-régional.

Tous ces atouts sont autant d'opportunités que les assureurs togolais doivent saisir pour développer la branche-vie.

Les perspectives de développement de l'Assurance-Vie résident également dans la séparation de l'IARDT de la Vie, c'est à dire dans la réorganisation du secteur avec un regroupement de sociétés, dans la mise en place de produits toujours plus adaptés, dans la valorisation des ressources humaines et dans la création de vecteurs d'investissement.

En somme, l'avenir de l'Assurance -vie au Togo, comme ailleurs dans la zone CIMA, dépend de la capacité d'adaptation et d'innovation des acteurs de ce marché.

ANNEXE



GROUPEMENT TOGOLAIS D'ASSURANCES S.A.

"VOTRE ASSUREUR"

ASSURANCE FUNERAILLE

- vous offre son nouveau produit : assurance Funérailles qui vous garantit un capital en cas du décès d'un des membres de votre famille.
- Assurance Funérailles = Prévoyance = Remède contre l'endettement résultant des dépenses d'obsèques.

QUELQUES TARIFS

GARANTIE	OPTION	CAPITAUX	PRIME AN- NUELLE TTC
I - GARANTIE SIMPLE Assuré, Conjoint + Enfants (10 au maximum)	Option A	Adulte : 300.000 Enfant : 100.000	10.900
	Option B	Adulte : 600.000 Enfant : 200.000	20.550
	Option C	Adulte : 1.200.000 Enfant : 400.000	40.000
II - GARANTIE ETENDUE A Assuré + conjoint + Enfants (10 au maximum) + Ascendants (père, mère de l'Assuré ou du conjoint)	Option A	Adulte : 100.000 Enfant : 300.000	25.800
	Option B	Adulte : 600.000 Enfant : 200.000	50.200
	Option C	Adulte : 1.200.000 Enfant : 400.000	100.000
III - GARANTIE ETENDUE B Assuré + conjoint + enfants (10 au maximum) + Ascendants (père, mère de l'assuré et père, mère du conjoint.	Option A	Adulte : 300.000 Enfant : 100.000	40.600
	Option B	Adulte : 600.000 Enfant : 200.000	80.000
	Option C	Adulte : 1.200.000 Enfant : 400.000	158.500
IV - GARANTIE SPECIALE Assuré + conjoint + enfants (10 au maximum) + Ascen- dants (âge des ascendants compris entre 75 et 80 ans).	Option A	Adulte : 300.000 Enfant : 100.000	80.000
	Option B	Adulte : 600.000 Enfant : 200.000	156.000
	Option C	Adulte : 1.200.000 Enfant : 400.000	310.800

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES GENERAUX

- CHARRE-SERUEAN (M) et LANDEL (J.)

Lexique juridique et pratique des termes d'assurance

Edition L'ARGUS - 1992

- ELIASHBERG (C), COULBAULT (F.) et LATRASSE(M.)

Les grands principes de l'assurance

Edition la Sécouritas - 1992 ENASS- AED

- LAMBERT - FAIVRE (Y.)

Droit des Assurances

Précis Dalloz 8e édition - 1992

OUVRAGES SPECIALISES

- BIERE (J.)

Comprendre l'Assurance-vie

Edition L'ARGUS - 1988

- COLLIGNON (D.) et COLLIGNON (C.)

L'Assurance-vie : contrats individuels

Edition L'ARGUS - 1983

- DELVAUX (T.) et MAGNEE (M.)

Les nouveaux produits d'Assurance-vie

Collection Actuariat - 1990

MEMOIRE

- K. AYAYI

Le développement de l'Assurance-vie au togo

Mémoire pour l'obtention de la Maîtrise es-Sciences juridique - Université du Bénin
1990.

REVUES ET JOURNAUX

- AFRIQUE ASSURANCE N° 2 Jan. - Jun. 1993

L'Assurance-Vie en Afrique : Bilan et Perspectives.

- ARGUS - Journal International des Assurances N° 6452 Nov. 1995

Spécial Vie 1995

- FANAF - XIIIe Assemblée Générale Annuelle Fév. 1994

La dévaluation du Francs CFA : effets sur les sociétés d'Assurances et mesures
pratiques à prendre pour sauvegarder la solvabilité des sociétés

- FANAF - XIXeme Assemblée Générale Fév. 1995

Organisation des marchés financiers régionaux

- LE REASSUREUR AFRICAIN Jun. 1990

L'Assurance face à la crise économique dans les Etats Membres de la CICA.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1
<u>Première Partie</u> : Historique et situation actuelle de l'Assurance-Vie au togo	4
<u>Chapitre I</u> : Evolution historique du marché togolais de l'Assurance-vie.....	5
Section I - De la période coloniale aux années 1970.....	5
Section II - De la création du groupement Togolais d'Assurances	6
<u>Chapitre II</u> : Situation actuelle du marché togolais de l'assurance-Vie.....	8
Section I - Les intervenants sur le marché.....	8
§ 1 - Les sociétés d'Assurances	8
1- Les sociétés anonymes	8
1.1- Le Groupement Togolais d'Assurances	9
1.2- La Compagnie Africaine d'Assurances (C2A).....	9
1.3- L'aigle Vie	9
2- Les sociétés mutuelles.....	9
2.1- La Prévoyance.....	9
2.2- Le Groupement Mutuel des Cadres (GMC).....	10
3- Les délégations	10
§ 2 - Les réseaux de distribution	10
1- Les agences et bureaux.....	10
2- Les producteurs salariés	11
3- Les banques	11
Section II - Les produits d'Assurance-Vie	12
§ 1 - La temporaire décès	12
1- La temporaire décès individuel ou Grande-Branche.....	12
2- La temporaire décès groupe en couverture des prêts bancaires.....	13
3- La temporaire décès groupe entreprise	13
§ 2 - Les contrats de Prévoyance-Retraite.....	14
1- Les différentes formes de contrats retraite de la CICA-RE.....	14
1.1- Le contrat de retraite à « cotisation définies ».....	14
1.2- Le contrat de retraite à « prestations définies »	15
2- Les garanties offertes par les contrats retraite CICA-RE.....	15

2.1- La garantie de base obligatoire	15
2.2- Les garanties optionnelles.....	15
a) La garantie décès.....	15
b) La garantie décès accidentel	16
c) La garantie « triplement » décès par accident de la circulation.....	16
3- La « Rente Education-Mixte ».....	16
4- Les assurances funéraires.....	17
Section III - Evolution du marché de l'Assurance-vie en chiffre d'affaires.....	17
<u>Deuxième Partie</u> : Les freins et atouts au développement de l'Assurance-Vie au Togo	20
<u>Chapitre I</u> : Les handicaps au développement de l'Assurance-Vie au Togo.....	21
Section I - Les facteurs réglementaires.....	21
§ 1 - La réglementation antérieure au code CIMA	21
§ 2 - La fiscalité et l'Assurance-Vie	22
Section II - Les facteurs économiques	23
§ 1 - La crise économique et l'Assurance-vie.....	24
§ 2 - La dévaluation du Franc CFA.....	25
§ 3 - L'inexistence de marché financier	26
§ 4 - L'étroitesse du marché togolais et le faible niveau des revenus.....	26
Section III - Les facteurs socio-culturels.....	27
§ 1 - La pauvreté et le faible niveau d'urbanisation de la population	27
§ 2 - Les facteurs culturels.....	28
<u>Chapitre II</u> : Les atouts de l'Assurance-vie au Togo.....	29
Section I - L'esprit d'épargne des Togolais.....	29
Section II - La situation critique des caisses de retraite et la modicité des pensions.....	30
§ 1 - La situation inquiétante des caisses de retraite	30
§ 2 - La modicité des pensions de retraite	30
Section III - La nouvelle législation en matière d'Assurance : le code CIMA.....	31
Section IV - La création d'un marché financier	32
<u>Troisième Partie</u> : Les perspectives de développement de l'Assurance-Vie au togo :	
la transformation des atouts en potentiels de développement.....	33
<u>Chapitre 1</u> : La réorganisation du secteur des Assurances.....	34

Section I - La séparation effective de la branche VIE de la branche IARDT	35
Section II - Une gestion efficace des portefeuilles	35
Section III - Une bonne utilisation des ressources humaines	35
§ 1 - L'emploi de personnel qualifié	35
§ 2 - La formation du personnel	36
Chapitre 2 : La mise en place de nouveaux produits et d'une politique marketing bien	
définie	37
Section I - La mise en place de produits adaptés aux besoins de la population	37
§ 1 - Les produits dits « de capitalisation »	37
§ 2 - Les opérations tontinières	38
§ 3 - Des produits adaptés aux besoins des ménages	39
Section II - Une politique marketing bien définie	39
§ 1 - La mise en place d'un réseau commercial dynamique et un maillage serré du	
territoire	40
§ 2 - La segmentation de la population	40
Chapitre 3 : La réglementation des placements et la création de vecteurs	
d'investissement	42
Section I - L'application de la nouvelle réglementation des placements	42
Section II - La mise en place des vecteurs d'investissements	43
CONCLUSION GENERALE	44