

VI-41

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDÉ

B.P. 1575 YAOUNDÉ

Cycle Supérieur 6ème Promotion 1982 - 1984

INFLUENCES DES PARAMETRES SOCIO-ECONOMIQUES
SUR LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE

Ex. : CAMEROUN ET COTE D'IVOIRE

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

préparé en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES
DE L'I.I.A. de Yaoundé

Présenté par: BLEU VICTOR

Juin 1984

Sous la direction de
MONSIEUR MENG FERDINAND
CHEF DE SERVICE VIE ET DE
PREVOYANCE SOCIALE (AMACAM)

Dédié :

A mes parents qui ont toujours compris mes ambitions malgré leurs multiples charges.

A Monsieur le DIRECTEUR et le personnel du Contrôle des Assurances de COTE D'IVOIRE

Particulièrement à Monsieur TOUAÏ GABRIEL de la DIRECTION du CONTROLE des ASSURANCES dont les conseils précieux ne m'ont jamais fait défaut.

Enfin à tous ceux qui oeuvrent directement ou indirectement pour le bon devenir des Assurances dans notre sous-région.

SOMMAIRE

<u>TITRES :</u>	<u>PAGES</u>
Avant - Propos	1
Introduction Générale	2
<u>PARTIE I</u> - INFLUENCE DES PARAMETRES SOCIOLOGIQUES ET LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE	4
A) Paramètres sociologiques ^{liés} à l'Assurable	4
B) Paramètres sociologiques liés à l'environnement de l'assurable	6
<u>PARTIE II</u> - L'INFLUENCE DES PARAMETRES ECONOMIQUES ET LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE	11
A) Analyse des problèmes économiques généraux	11
B) Problèmes économiques spécifiques à l'Assu- rance-vie	13
<u>PARTIE III.</u> - SUGGESTIONS POUR UN DEVELOPPEMENT DE L'ASSU- RANCE-VIE	16
A) Suggestions sociologiques	16
B) Approches de solution aux problèmes écono- miques	19
C) Suggestions pour la Réforme des procédés commerciaux	22
Conclusion Générale	29
Annexe	30
Bibliographie	33

AVANT PROPOS :

Le choix de ce thème trouve sa justification dans un entretien que nous avons eu avec quelques responsables du secteur de l'assurance-vie en Côte-D'Ivoire, lors de notre dernier stage du 1er Août au 15 Octobre 1983 -

En effet, ces responsables demandaient s'il ne nous serait pas possible de traiter ce sujet comme thème d'un mémoire de fin d'études. Et par la suite leur faire part de l'expérience de leurs homologues Camerounais notamment ceux qui voudront bien nous encadrer dans notre recherche. Le Directeur de l'Institut International des Assurances de Yaoundé (I.I.A.) n'a pas décliné la proposition. C'est ainsi qu'un homme de métier, en la personne de Monsieur MENG Ferdinang, Chef de Service Vie et Prévoyance Sociale à l'AMACAM (Assurances Mutuelles Agricoles du CAMEROUN) nous fut proposé. Ce dernier nous accepta de gaieté de coeur. Et avec la collaboration empreinte d'expérience de son Directeur Technique et Commercial, Monsieur EKOU MOU Raymond, nous avons bénéficié d'un encadrement sans faille malgré leurs multiples charges.

Nous les prions de trouver ici notre profonde gratitude.-

INTRODUCTION GENERALE

Le thème proprement dit a un intitulé qui lui prête une dimension restreinte si l'on considère la formulation suivante : "Exemple du Cameroun et de la Côte d'Ivoire". En effet, nous circonscrivons notre propos à l'étude de la branche-vie dans ces deux pays. Notons que ces derniers figurent parmi les plus importants en matière d'assurances au sein de la CICA (Conférence Internationale pour le contrôle des Assurances). Mais de temps en temps nous ferons des digressions en faisant allusion à un autre pays membre de cette Conférence. Et ce, pour la simple raison que les conditions socio-économiques des pays de la CICA sont à peu près les mêmes. Cette mise au point étant faite pour la compréhension de notre exposé, notons d'entrée de jeu que le problème du développement de l'assurance-vie dans les pays membres de la CICA est l'un de ceux qui s'y posent avec acuité. En effet, partout dans ces pays en général et au Cameroun et en Côte d'Ivoire en particulier, l'Assurance-Vie connaît une importance relativement faible. D'ailleurs la comparaison entre les encaissements-vie et les primes totales encaissées toutes branches confondues nous donne un rapport assez éloquent sur la faible présence de l'Assurance-vie dans nos marchés - De cette comparaison il ressort qu'aucun pays membre de la CICA n'a atteint encore 10 % des encaissements globaux pour la branche-vie (Source SIGMA n° 5 Mai 1981 p. 4). Ce constat nous amène à l'idée que l'assurance-vie dans nos Etats se présente encore comme une activité secondaire de toutes celles d'une grande société - IARD. C'est pourquoi du point de vue organisationnel, il s'agit la plupart du temps d'un simple Service-Vie pour ne pas dire de "Bureau-vie" - Généralement le portefeuille vie dans ces Services contient en majorité des contrats garantissant des prêts bancaires - Les autres formes de contrats-vie sont rares sinon inexistantes = contrat Mixte, la Terme fixe etc... C'est dire que nos assurables volontaires sont rares.

Est-ce à dire que l'Africain en général est moins exposé aux risques de décès prématuré ou de vieillesse misérable que son homologue d'AMERIQUE ou d'EUROPE, pour ne pas songer à la prévention-vie ? Ou bien est-ce la preuve la plus plausible de sa croyance en la providence ou de son insouciance des risques

.../...

de décès prématuré ou d'invalidité totale pouvant le laisser pour le reste de sa vie sans ressources ? Ou encore le produit proposé ne lui convient-il pas ? Ou enfin est-ce l'incapacité du secteur vie à pénétrer et à maîtriser le marché qui explique le peu de souscription de nos populations ? etc... Autant de questions et autant de réponses pouvant constituer matière à discussion -

Notre objectif ici n'est pas de nous adonner à cette polémique. C'est pourquoi force nous est de remarquer d'emblée que si l'Assurance-vie met tant d'années pour conquérir le marché des Etats de la CICA c'est qu'il existe probablement une multitude d'obstacles à braver avant de s'épanouir tout comme une entreprise de prestation de services qui s'installe sans faire l'étude du marché. Pour notre part, l'inventaire des difficultés que nous avons été amenés à faire a fait ressortir deux grandes catégories de handicaps au développement de l'Assurance-Vie. Il s'agit des handicaps sociologiques dont l'analyse fera l'objet de notre première partie, et des difficultés économiques qui seront traitées dans la deuxième partie de l'exposé. En notre qualité de simple amateur en la matière, nous ne saurions clore notre exposé sans porter dans la troisième partie à l'attention des spécialistes qui accepteront de nous lire nos suggestions qui, bien sûr, souffriront quelquefois de la maladresse propre à un débutant. Mais qu'il nous soit permis de nous en excuser, tant il est vrai qu'il ne s'agit généralement que de transcriptions de connaissances purement livresques, sans piliers solides, telle l'expérience pratique d'un professionnel.

.../...

II A R T I E I / IIII INFLUENCE DES PARAMETRES SOCIOLOGIQUES ET LE
DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE

Cette partie s'articulera autour de deux points compte tenu de l'origine des paramètres à analyser. On distinguera d'une part, les paramètres liés directement à l'assurable, et d'autre part, ceux dépendant de l'environnement qui influencera les Rapports Assureurs et Assurables -

A) - PARAMETRES SOCIOLOGIQUES LIES A L'ASSURABLE =

Bien que les Assurables de nos Etats aient connu diverses influences étrangères, ils restent encore marqués par le culte des ancêtres et encore plus par la croyance en la PROVIDENCE. Dans le concept de cette dernière le décès prématuré est lié à l'inconduite notoire et irrévérencieuse de l'homme. Sinon l'homme est appelé à vivre longtemps en guise de récompense pour sa bonne conduite. Pour avoir droit à sa part de bénédiction il faut alors respecter les personnes âgées, dit-on. Dans un tel contexte, les vieilles personnes ne sont pas des laissés pour compte malheureux comme cela se passe ailleurs. Alors pourquoi penser à l'Assurance vieillesse si l'on sait qu'en cas de vieillesse on sera convenablement pris en charge par les siens ? -

Dans le contexte de la Providence, ne dit-on pas au CAMEROUN que "si les oiseaux du ciel trouvent à manger, ce n'est pas l'homme créé à l'image de DIEU qui en manquera", paraphrasant ainsi l'Evangile selon Saint-Luc Chapitre 12 Versets 22 à 24. En COTE D'IVOIRE, plus précisément à l'Ouest de ce pays, un adage analogue est usité : "DIEU n'oublie jamais une bouche qu'Il a créée". C'est la transposition de l'adage hébreux : "DIEU pourvoira...". Il est certain que dans d'autres pays de la CICA, on ne manquera pas de trouver des dictons analogues. Le mal pour nous, Assureurs, c'est qu'une telle philosophie fait considérer l'avenir comme un phénomène dont l'être humain ne peut en aucun cas chercher à maîtriser les effets susceptibles de toucher à sa sécurité personnelle.

.../...

Dans un tel contexte mental, amener les individus à considérer les produits d'assurance-vie comme une solution aux aléas de la vie humaine, c'est prêcher dans le désert. Cependant l'assurable africain ne reste pas passif à côté de sa ferme croyance en la providence. En effet, il recourt à beaucoup de subterfuges tels que les talismans comme soupape de sécurité en cas de revers de cette providence. C'est donc dire qu'il n'a pas encore trouvé de solution adéquate à son problème de sécurité. Mais si l'assurable africain oppose encore une fin de non recevoir aux vendeurs d'assurance-vie, c'est probablement à cause d'un manque sérieux d'information. A la lumière de ce qui précède, nous pouvons affirmer que pour la souscription d'un contrat-vie, il faut que la branche-vie se découvre elle-même d'une part et que l'assurable soit disposé mentalement à le faire. Autrement dit, l'assurable doit se déssaisir de certains principes dogmatiques mal fondés selon lesquels, par exemple, "souscrire un contrat-vie, c'est immoral ou c'est précipiter la mort".

D'un autre point de vue, la mentalité de la majorité de nos assurables s'accommode mal avec la simple promesse qu'est la sécurité en Assurance sur la vie - En effet, tous leurs décaissements de sous doivent se matérialiser par un bien palpable. C'est pourquoi, il ne nous paraît pas faux de dire que l'Africain ne compte qu'avec le concret en matière d'échange. A cet effet, Monsieur VAKABA KONE alors Secrétaire Général de la Société Ivoirienne d'Assurances Mutuelles (SIDAM) l'explique bien lorsqu'il dit : "l'Ivoirien comme tous les paysans du monde (et nous, nous préciserons du monde rural de chacun de nos Etats) se méfie de ces "vendeurs de vent" que sont bien souvent les Assureurs qui ne proposent que des services et non des marchandises matérielles". La recherche du concret explique d'ailleurs la propension de certains de nos assurables bien nantis pour les investissements "palpables" et immédiatement rentables (immeubles et champs etc...). Cette vision économique de l'investissement est telle dans nos Etats que même les jeunes cadres, nantis d'un bon bagage intellectuel, et, ayant un pouvoir d'achat fort appréciable malgré leurs besoins corrélativement variés optent ipso facto pour les investissements concrets tout en se détournant de la sécurité et de la prévoyance - Rares sont ceux qui volontairement souscrivent

.../...

un contrat d'assurance-vie si l'on exclut les obligations qui leur sont souvent faites dans les entreprises qui les emploient. Malheureusement, ces assurables oublient que ces investissements concrets auxquels ils s'adonnent entièrement ne sont pas pour autant très sécurisants - En effet, nous avons remarqué qu'à leur mort, leurs beaux immeubles sont généralement mis en vente par l'épouse et leurs enfants, car nul n'est tenu de demeurer dans l'indivision. Par voie de conséquence leur patrimoine constitué au prix de mille sacrifices s'en va en lambeaux avec le fisc comme principal bénéficiaire.

Au contraire s'ils étaient assurés en cas de décès, ils permettraient à l'un de leurs enfants de désintéresser les frères et soeurs du de cujus et le patrimoine immobilier resterait intact.

Le problème pour nous, Assureurs, c'est d'arriver à braver de telles conceptions sociologiques inhérentes à nos Assurables pour le plein développement du secteur de l'Assurance-Vie. Et cela n'est pas une sinécure surtout quand on sait que ce secteur est celui de prestation des services très immatériels. Et lorsque l'on sait par ailleurs que le besoin de sécurité et de prévoyance doit partir de l'individu, que la volonté de payer régulièrement les primes nécessitées par le maintien d'une promesse que constitue le contrat d'assurance-vie ne peut émaner que de cet individu, alors on se trouve devant un obstacle habituellement rencontré par les vendeurs d'assurance-vie. Mais cet écueil lié à l'assurable est-il le seul paramètre de blocage ? Ne faut-il pas chercher aussi dans l'environnement de l'assurable les autres causes des difficultés posées au développement de l'Assurance-Vie ?

B) PARAMETRES SOCIOLOGIQUES LIES A L'ENVIRONNEMENT DE L'ASSURABLE :

Nous allons nous efforcer d'inventorier les obstacles à la promotion de l'Assurance-Vie notamment ceux que l'assurable subit. Il s'agira alors des obstacles qui émanent de l'environnement humain, social et naturel de l'assurable.

Le premier et peut-être le plus ancien de cette catégorie d'obstacles nous semble être la solidarité africaine. Elle constitue un véritable handicap à toute idée de prévoyance en matière d'assurance-vie dans nos Etats sus-cités.

.../...

D'ailleurs, Monsieur Guy LEVIE, chef du programme spécial de la CNUCED l'a stigmatisée en ces termes : << la solidarité familiale ou clanique est très répandue, et réalise une sécurité à un prix nettement moindre que celui d'une quelconque assurance>>. Cette remarque est d'un truisme indéniable mais il n'en demeure pas moins qu'il y a nécessité de développer l'Assurance-Vie, car il ne faut pas perdre de vue que la solidarité, qu'elle soit organisée sous forme de tontine (Ex : au Cameroun) ou qu'elle soit spontanée n'apporte pas toujours l'entière satisfaction, compte tenu de son caractère volontaire et partant de son insuffisance à l'opposé de la prestation de l'assureur-vie qui est obligatoire et certaine en cas de réalisation de l'événement redouté. Par ailleurs il ne nous semble pas faux de remarquer ici que la promptitude des siens ainsi que l'importance de leurs aides en matière de solidarité volontaire ne paraissent pas dénuées de tout lien avec l'importance sociale de la victime ou du bénéficiaire. En dehors de ces considérations, on peut néanmoins constater que de nos jours la célèbre solidarité africaine se distend progressivement. En effet, combien d'orphelins de père ne voyons-nous pas sans soutien dans la poursuite de leurs études ? Combien de veuves également ne voyons-nous pas sans subsides parce que la pension administrative, comme toujours, tarde à venir alors qu'il ne reste plus rien du secours des proches parents ou des collègues de service du défunt ? Et aujourd'hui, quel est ce généreux Africain capable de se targuer de n'avoir jamais foulé à ses pieds, ne serait-ce qu'une fois par négligence, ce sacré principe dit de <<solidarité>> ?.

Quant à la solidarité dite organisée elle se manifeste à travers les tontines qu'on peut définir comme une réunion, un regroupement de personnes autour d'un même but. Celui-ci peut être l'entraide en général ou des raisons familiales ou régionales également. On peut même se regrouper par affinités socio-professionnelles, amicales, linguistiques, ou d'affaires. Dans un tel regroupement, il est généralement procédé à la perception de deux sortes de cotisations. La première a un caractère ordinaire et une périodicité bien arrêtée : semaine, mois, tous les deux mois, trimestre etc... Cette première cotisation est toujours versée dans les mains d'un membre du groupement sous forme de prêt.

.../...

Car le bénéficiaire a l'obligation de rembourser en versant régulièrement sa part de cotisation jusqu'à extinction de cette dette. Ce prêt nous intéressera après dans l'analyse de nos suggestions dans notre troisième partie. Par contre, du point de vue de l'importance de l'impact de la solidarité à l'intérieur de ces groupements sur notre branche-vie il y a lieu d'analyser la deuxième forme de cotisation qui se fait à travers les tontines. Il s'agit d'une cotisation extraordinaire ou plutôt spéciale. Les montants sont bien arrêtés à la formation du groupement. Leur variation dépend d'une part de l'importance de l'évènement : mariage, hospitalisation voire décès d'un membre ; d'autre part ce montant est fonction du degré de parenté du défunt par rapport au membre bénéficiaire : fils, frère, épouse du membre etc... Les montants de cette cotisation spéciale sont souvent modiques mais leur impact sur le développement de notre branche-vie est considérable. En effet, pourquoi chercher à s'assurer en vie alors qu'en cas de décès prématuré les membres de son groupement viendront au secours de la famille éplorée ? Cela est vrai mais il ne faut pas perdre de vue comme pour la solidarité volontaire que même ici si le montant de l'aide est obligatoire et bien certain, il est généralement très insuffisant. Il s'agit le plus souvent des frais funéraires, des frais pour le transport du corps et non d'un capital pouvant permettre à la veuve ou aux orphelins de survivre pendant un bon bout de temps en attendant l'allocation de la pension à laquelle ils ont droit. Telles sont donc les limites de la fameuse solidarité africaine tant ancienne que moderne : les tontines. Cependant elle demeure un sérieux handicap à notre activité -

Le deuxième paramètre constituant un obstacle à la promotion du secteur des Assurances-Vie demeure l'Islam chez les Assurables de croyance islamique - En effet, si quelquefois en IARD certains ayants-droit musulmans font <<l'agréable surprise>> de renoncer à leur indemnisation pour des considérations religieuses, il n'y a pas de doute que les aléas de la vie soient considérés comme la manifestation de la volonté divine qu'il ne faut pas chercher à contourner par des subterfuges. Le musulman, notamment celui que nous connaissons ici dans

.../...

notre sous-région, s'est toujours résigné devant le sort en prétextant que <<c'est DIEU qui l'a voulu>> <<ALLAH LO KAKE>> l'entend-on souvent dire.

Au CAMEROUN, pour nous convaincre de l'influence relativement forte de l'Islam, il suffit de nous référer aux multiples difficultés que rencontraient jadis les Assureurs-vie pour soumettre à une visite médicale les musulmans candidats à un prêt bancaire si nécessaire qu'il soit. Si ces postulants renoncent donc volontiers à l'obtention de leur prêt subordonné à la production d'une police-vie parce qu'on leur exige une visite médicale n'est-ce pas utopique de parler de souscription volontaire dans un tel milieu ? En somme, l'influence des idées islamiques est telle que dans certains pays musulmans de la CICA, l'assurance-vie demeure très embryonnaire et partant joue mal ou même ne joue pas les rôles social et économique qui lui sont dévolus. C'est ainsi que d'après la conférence prononcée par Monsieur KOUROUMA alors Directeur de l'I.I.A, il ressort des faits qui lui ont été rapportés que dans quelques-uns des pays de la CICA (dont nous taisons volontairement les noms) les prêts bancaires ne sont pas encore couverts par les sociétés-vie. A la mort de l'emprunteur, les ayants-droit sont obligés de payer. Et Monsieur KOUROUMA de conclure : << ce seraient des pratiques d'un autre âge si ces informations sont vraies>>.

Comme troisième handicap d'origine externe, nous avons noté que les termes en Assurance-vie sont quelquefois ésotériques pour la grande majorité de notre clientèle hypothétique, eu égard à notre population qui est encore à 90 % analphabète. Il s'agit des termes propres à une profession, donc techniques. Pour les faire comprendre, il faut briser toute une barrière terminologique par une vulgarisation de cette branche. La France a déjà résolu ce problème. L'analyse de la solution française sera faite dans la troisième partie de notre exposé. Pour l'heure, soulignons que certains de nos termes prêtent beaucoup à confusion dans l'esprit de nos assurés ou leur sont seulement difficiles à comprendre : tel le rachat, le contrat à fonds perdu, les mises en demeure etc... C'est ainsi qu'à ABIDJAN très récemment, une pharmacienne a failli résilier son contrat au motif

.../...

que l'Assureur-vie a intitulé sa lettre de rappel de prime lettre de mise en demeure conformément aux prescriptions des articles 16 et 75 de la loi du 13 juillet 1930. Pour elle, la mise en demeure au sens juridique du terme n'implique rien d'autre que l'obligation de s'exécuter dans un délai donné, sinon c'est la saisie des biens et paiement des intérêts moratoires. Cet incident a amené les agents à employer par la suite les termes "première lettre de rappel de prime" "deuxième lettre etc..." et "lettre de résiliation ou de réduction de la valeur du contrat n°...>>

Enfin, nous ne manquerons pas de citer parmi les paramètres sociologiques extérieurs à l'Assurable africain l'inadaptation des produits que nous avons hérités de l'extérieur et que nous vendons ou proposons à la clientèle africaine. Les créateurs de ces produits ont certainement cherché à résoudre les problèmes qui se posaient à leur milieu et à combler un vide constaté, une attente enregistrée auprès des Assurables. Il va donc sans dire que ces produits répondant réellement aux besoins des autres (Européens, Asiatiques et Américains) ne sont pas forcément ce qu'il nous faut car inadaptés à nos besoins africains.

Sans avoir la prétention d'avoir touché à tous les obstacles, nous venions de noter ceux que nous considérons comme prédominants et déterminants parmi les causes sociologiques de blocage de la promotion de cette branche des Assurances -

Notre travail nous semblerait incomplet si nous nous arrêtons exclusivement aux paramètres ci-dessus recensés. Car en dehors des problèmes d'ordre moral, psychologique, mental, il ne faut pas oublier que nous vivons dans un contexte complexe où le social et le culturel cohabitent avec l'économie. C'est pourquoi, nous avons intitulé la deuxième partie de notre propos : les paramètres économiques et le développement de l'Assurance-Vie en AFRIQUE.

.//...

II A R T I E II : III INFLUENCE DES PARAMETRES ECONOMIQUES ET
LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE-VIE

Cette partie se subdivise en deux sous-parties traitant d'une part des problèmes économiques généraux et d'autre part des problèmes économiques spécifiques à l'assurance-vie dans nos Etats.

A) ANALYSE DES PROBLEMES ECONOMIQUES GENERAUX :

Les problèmes économiques identifiés au cours de nos recherches et considérés comme ayant une influence sur le développement de l'assurance-vie, sont ceux que nous vivons tous les jours à tous les niveaux de la couche sociale de nos pays. Ces problèmes indépendants de la volonté des individus constituent des obstacles difficiles à juguler de façon certaine et définitive.

1* - Problème de bas salaires :

A l'heure actuelle, aucun des pays membres de la CICA ne peut se targuer d'avoir un salaire minimum interprofessionnel garanti (S.M.I.G.) supérieur à 35 000F CFA. En effet le S.M.I.G. pratiqué dans tous ces pays se situe entre 12 000F et 35 000F. Par contre, dans beaucoup de ces pays, il n'est malheureusement pas rare de trouver des maisons simples, sans luxe particulier, mises à la disposition du public moyennant des frais locatifs mensuels élevés. Dans ces conditions, comment peut-on penser à l'assurance-vie si l'on est traqué sans cesse par des problèmes quotidiens de subsistance. En effet, le premier souci de la grande partie de notre public, c'est de maîtriser d'abord le présent avant de penser à l'avenir. Voilà pourquoi, pour l'homme de la rue, un contrat d'assurance-vie n'est rien d'autre qu'un produit de luxe, l'apanage des "gros salariés" - Tel est le comportement des petits salariés de nos Etats face à la cherté de la vie et à l'insuffisance corrélative de leur pouvoir d'achat.

Les "gros salariés" ont, certes, un pouvoir d'achat fort appréciable mais aussi des charges sociales et ménagères non négligeables. En effet, ces

.../...

personnes non seulement s'obstinent généralement à mener un train de vie qui puisse refléter leur classe sociale, mais elles ont une préférence pour les investissements immédiatement rentables (cf partie I).

Dans quelle catégorie socio-professionnelle trouver alors des clients pour développer l'assurance-vie ? Généralement, on s'accorde à reconnaître que c'est les salariés moyens qui pensent souvent à l'assurance-vie (exemple ivoirien : les instituteurs, les sous-officiers de l'armée et certains commerçants forment la clientèle des sociétés-vie). En somme, le développement du secteur vie est tributaire du niveau de notre P.N.B. par tête d'habitant. Monsieur HEDINGER (SUISSE de Réassurance) dans une conférence prononcée^{sur} le développement de l'assurance-vie disait : <<un faible PNB par tête d'habitant se traduit par un très faible volume de primes vie, en revanche un PNB important signifie un volume très important de primes-vie>>.

2* - La crise économique :

A ces problèmes de bas salaires ci-dessus analysés vient s'ajouter la crise économique que connaissent à l'heure actuelle certains pays de la sous-région. La principale conséquence d'une telle situation économique est la flambée des prix des denrées de première nécessité alors que les salaires ne subissent aucune augmentation sinon un léger ajustement du pouvoir d'achat de la population. D'aucuns ont imaginé ce contraste en parlant des prix qui prennent l'ascenseur pendant que les salaires prennent l'escalier. Cette crise économique n'est pas sans conséquence sur le développement des secteurs d'activités telles que les Assurances-vie, à partir du moment où elle agit sur le pouvoir d'achat de bons nombres de ménages c'est-à-dire d'agents économiques qui auraient peut être souscrit un contrat d'assurance-vie si les conditions économiques étaient favorables -

Ce constat nous amène à nous demander s'il est normal de parler de l'existence d'un terrain favorable au développement de l'Assurance-vie dans nos Etats. A notre humble avis, on peut répondre "non" sans risque de se tromper. Les Assurances en général étant des institutions financières, les problèmes économiques qui se posent à elles ne sont pas seulement d'ordre général mais aussi d'ordre spécifique à ce secteur.

.../...

B) PROBLEMES ECONOMIQUES SPECIFIQUES A L'ASSURANCE-VIE :

Il s'agira dans cette sous-partie, d'une part d'évoquer le problème des placements des fonds collectés par les sociétés-vie pour leur permettre de respecter leurs engagements au terme du contrat ou à la réalisation du risque couvert, et, d'autre part, de souligner le problème du déséquilibre entre la promesse de l'assureur (capital promis à l'échéance ou à la réalisation du risque) et le coût de la vie.

1* - Problèmes de placements rentables :

L'assurance-vie draine généralement des fonds importants. Les provisions dans ce secteur peuvent atteindre les 400 % des primes. Ces fonds immenses ne serviraient à rien s'ils n'étaient pas placés dans les conditions les plus rentables. Les Assureurs ne peuvent à eux seuls créer ces conditions de placements. Il appartient donc aux pouvoirs publics, aux banques et aux sociétés privées de créer des conditions préférentielles de placements des provisions mathématiques, afin d'inciter au développement de ce secteur. Malheureusement dans nos Etats, on semble attacher très peu d'attention à ces exigences. Exemple: Au Cameroun, si nos informations sont vraies, il n'existe que très peu de possibilités de placement : placements à terme et placements dans l'immobilier. En Côte d'Ivoire, par contre, les Assureurs ont la possibilité de placer les fonds à la Caisse Autonome d'Amortissement ou à l'emprunt FNI (fonds National d'Investissement). Du côté des banques, les placements à terme sont admis. Malheureusement, il ne nous a pas été possible d'avoir accès aux conditions de placements. La question que nous devons nous poser ici est celle de savoir si les taux proposés pour ces différents placements sont supérieurs aux taux promis par l'Assureur-vie à son client. Remarquons à ce propos que pour le risque de décès l'Assureur promet à son client un taux de 4,5 % généralement inclus dans la tarification. Quant au contrat de capitalisation, il promet un taux de 8 % environ également inclus dans la tarification. D'emblée, on peut dire que pour les risques de décès le problème de placement à des taux supérieurs à celui de l'Assureur ne se pose pas. Quand on sait que la tendance de nos financiers à l'heure actuelle, est de promettre à leurs clients des taux allant de 8 % à 12 % selon l'âpreté des négociations et le montant à placer. Le problème reste donc posé au niveau

.../...

des contrats de capitalisation où la marge entre le taux de placement et le taux promis par l'Assureur peut ne pas être importante. Dans ces conditions, que doit faire l'assureur-vie pour développer son secteur ? Il est donc à noter que le problème de placements rentables constitue un indéniable handicap au développement du secteur-vie dans nos Etats. Malheureusement, il n'y a pas que des difficultés de placement qui entravent le développement de l'Assurance-vie. Nous devons aussi prêter une attention particulière à l'érosion monétaire.

2* - Déséquilibre entre la promesse de l'Assureur-Vie et le coût de la vie :

Monsieur DUCHESNE devant la IXe Conférence Européenne des contrôles (VIENNE 27 septembre 1977) disait : << Suivant la technique de la capitalisation, l'assurance gère les sommes à lui confiées par le souscripteur dans le cadre d'un contrat prévoyant l'attribution d'un capital fixe exprimé en monnaie. Il est évident que dans un climat inflationniste, la fixité du capital ne peut donner satisfaction à l'assuré, surtout lorsque l'opération est à long terme>>.

Le phénomène inflationniste est un mal qui a défié toutes les belles formules économiques. C'est pourquoi il ne paraît pas exagéré de l'imager en parlant du cancer de l'économie. Mais il n'empêche que les Assureurs-vie trouvent des subterfuges leur permettant de mettre leur clientèle à l'abri de l'érosion monétaire. L'érosion du pouvoir d'achat est une réalité économique qui hante tous les esprits. Nos assurables craignant alors la dégradation de leur capital à long terme préfèrent se tourner vers les investissements immédiatement rentables. De leur propos, il ressort toujours cette question qui exprime bien leur inquiétude face à la dépréciation : << Monsieur l'Assureur, si je vous donne 12 000F par trimestre pendant 20 ans combien me payerez-vous au terme de mon contrat ? >> La réponse de l'assureur à cette question n'a jamais convaincu totalement les assurables eu égard aux effets de l'inflation. Il y a donc lieu de faire quelque chose pour retenir ceux qui sont déjà nos clients et pour en attirer d'éventuels. C'est dans cette optique que nous ferons quelques suggestions dans la troi-

.../...

sième partie de ce travail.

Toute activité commerciale qui se veut prospère se doit de considérer l'influence de l'environnement socio-culturel et économique. L'industrie des Assurances ne peut se soustraire à cet impératif, encore moins le secteur des Assureurs-vie, véritable activité commerciale. Pour ce faire, l'avis des spécialistes ne pourrait-il pas lui être d'un atout précieux ? Pour notre part, sans avoir la prétention de proposer des solutions miracles pour le développement de ce secteur dans nos Etats de la CICA, nous nous bornerons dans la 3e partie de cet exposé à faire une série de suggestions propres à un débutant. Elle intéressera peut-être plus d'un lecteur.-

.../...

II ARTIE III II UGGESTIONS POUR UN DEVELOPPEMENT
DE L'ASSURANCE - VIE

Dans les deux premières parties de notre exposé, nous avons distingué les handicaps économiques et les handicaps sociologiques. La troisième partie que nous voulons considérer comme notre participation à la recherche de solutions pour le développement de l'Assurance-vie dans nos Etats obéira à cette distinction. C'est pourquoi, nous avons réparti nos approches de solutions en deux sous-parties. Nous avons volontairement et par nécessité ajouté une troisième partie consacrée au volet commercial des approches de solutions.

A) SUGGESTIONS SOCIOLOGIQUES :

Notre analyse ici n'obéira pas à la sommaire division déjà adoptée dans la première partie de notre étude. En effet, on y avait distingué les obstacles sociologiques liés à l'assurable lui-même et ceux trouvant leur origine dans l'environnement. Notre démarche ici consistera à faire ressortir les différentes difficultés sociologiques inventoriées et à proposer nos approches de solutions.

1* - Approches de solutions à l'influence islamique :

Au plan sociologique, il faut arriver à démontrer que l'Islam n'a rien contre les pratiques d'assurances - Il s'agira alors tout simplement de lutter contre l'interprétation tendancieuse du CORAN. Pour ce faire, des déclarations plus autorisées pourraient valoir leur pesant d'or dans l'opinion du public musulman. L'invitation à des tables rondes ou des interviews télévisées ou radiodiffusées de ces voix dites plus autorisées peuvent à merveille résoudre le scepticisme du public musulman face à l'assurance-vie. Ainsi, l'interview du Président BOURGUIBA de Tunisie, l'un des illustres responsables

.../...

politiques d'un pays fortement islamisé, est-elle très importante quand il déclare : <<le Coran stipulait que le fardeau de l'un pouvait être réparti sur les épaules des autres>>. Il faisait ainsi allusion à la notion de mutualité, principe indispensable à l'assurance quelle qu'elle soit. D'autre part, le Premier Ministre Tunisien, Monsieur MZALI a réitéré à cette même occasion la volonté du gouvernement de soutenir et de renforcer le secteur des Assurances-vie dans l'intérêt du pays. Il s'agissait de répondre à la question de savoir si l'Islam peut être un obstacle au développement de l'assurance-vie * Vu la qualité des personnalités interviewées et vu l'importance de la religion musulmane dans leur pays, nous pouvons conclure qu'il ne s'agissait pas d'une démagogie politique, mais d'une déclaration digne de foi, par conséquent susceptible de réfuter les allégations tendancieuses selon lesquelles l'Islam interdit l'assurance-vie.

Enfin pour nous, Assureurs, il n'y a pas lieu de désarmer. Le tableau ci-dessous prouve que la part des primes vie dans certains pays musulmans par rapport aux primes des autres branches confondues n'est pas négligeable. Ce qui signifie donc que l'Islam ne constitue pas vraiment un frein au développement de notre secteur-vie. Il faut seulement travailler avec opiniâtreté. Ainsi arrive-t-on à convaincre les interprétations erronées du Coran.

Prime par tête d'Habitant en 1981 (en &us) source Sigma
n° 05 mai 1983 P. 15

RANG MONDIAL	PAYS	NON-VIE	VIE	TOTAL
30e	Libye	53,8	1	54,8
38e	Algérie	23,3	2,9	26,2
40e	Tunisie	16	1,1	17,1
44e	Maroc	11,8	1,8	13,6
51e	Egypte	4,2	0,9	5,1

*L'ARGUS du 28 octobre 1983 N° 5 822 P. 2 369.

Commentaire : D'abord, remarquons qu'il s'agit ici des pays qui sont tous musulmans. Malgré cette appartenance religieuse que d'aucuns assureurs considèrent comme un frein à l'assurance-vie, il n'en est rien en réalité. En effet, tous ces pays occupent un bon rang mondial en matière d'assurance. Ensuite la proportion des primes vie par habitant par rapport au total de toutes les branches n'est pas négligeable : 1,82 % pour la Libye, 11,07 % pour l'Algérie 6,43 % pour la Tunisie, 13,24 % pour le Maroc et 17,65 % pour l'Egypte.

Gageons enfin que si de telles performances ont pu être enregistrées dans de grands pays musulmans un travail sérieux et patient de sensibilisation de nos assurables ne manquera pas de porter ses fruits à l'instar des pays musulmans ci-dessus vus.

2* - L'organisation des tables rondes ou tribune du consommateur :

Dans presque tous les Etats de la CICA à l'heure actuelle, s'il n'y a pas de télévision, il y a néanmoins une émission radio-diffusée intitulée "la Tribune du Consommateur". Voilà un bon support d'information que les Assureurs-vie peuvent aussi utiliser pour se faire connaître et élucider certains griefs que de mauvaises langues pourraient soulever contre eux. Notons qu'il s'agira bien de la tribune du consommateur mais la pratique en Côte d'Ivoire est d'associer les producteurs et les consommateurs sur le même plateau. Les autres consommateurs lointains peuvent appeler par voie téléphonique.

3* - L'organisation régulière des journées d'assurances :

Il s'agira d'une sorte d'opération "porte ouverte". Cet exemple a été, en quelque sorte, une fois réalisé par Feu MOBIOH, alors Directeur du Contrôle des Assurances de Côte d'Ivoire. Du 1er au 4 mars 1976 à Yamoussokro, une journée dite de réflexions sur les Assurances avait réuni plus d'une centaine d'invités de diverses catégories socio-professionnelles. Cette journée a permis d'entendre le point de vue des hommes politiques comme le Président HOUPHOUET BOIGNY, d'illustres avocats et magistrats, d'éminents Docteurs en médecine, de grands assureurs et les assurables, "les consommateurs". Chaque catégorie d'invités y avait exposé ses préoccupations en matière d'assurances. La journée

.../...

était très riche d'enseignements, ce qui a permis à cet aéropage de spécialistes de rédiger un communiqué final tenant compte des différents exposés faits pour le bon devenir des Assurances en général et des Assurances-vie en particulier.

A notre humble avis, c'est certainement à l'occasion des réunions ou séminaires de ce genre que les carences de notre profession peuvent être décelées et corrigées. L'exemple mérite donc d'être répété.

B) APPROCHES DE SOLUTIONS AUX PROBLEMES ECONOMIQUES :

La clientèle a toujours reproché aux Assureurs-vie le coût relativement élevé de certains de leurs produits. Ex : la mixte. En effet, ce reproche est d'autant plus vrai que l'assurable moyen n'a pas un bon salaire et a généralement à sa charge une multitude d'enfants sans compter les collatéraux et les alliés, comme on en voit habituellement dans une vraie famille africaine. Pour le développement harmonieux du secteur-vie, il serait commercialement indiqué de réduire les primes et de les adapter à notre niveau économique. Pour ce faire, l'assureur dispose de plusieurs parades parmi lesquelles :

- la réduction des frais généraux au prix d'une rigueur de gestion,
- la réduction des primes pures si les produits financiers sont intéressants. Cette dernière solution avait d'ailleurs été suggérée le 2 mars 1984 par le Président LALLEMENT lors de sa conférence prononcée à l'I.I.A. sur "les évolutions récentes du marché français des Assurances>>". Ce procédé dit de compensation d'une partie de la prime pure par les produits financiers nets, s'il est appliqué dans de très bonnes conditions de placements, permettra à l'assureur de réaliser la souscription d'un bon nombre de contrats parce que leurs coûts sont désormais à la portée d'une bonne majorité d'assurables. Ce procédé profitera d'une part à l'assureur dont le bénéfice sera accru et la solvabilité améliorée et d'autre part aux assurés qui payeront des primes réduites. Ce qui entraînera une croissance de sécurité.

Mais pour en arriver à cette solution, à savoir baisser les tarifs en comptant sur les produits financiers, il est essentiel que les conditions de placement soient meilleures -

1* Création des conditions de placement intéressantes :

L'Etat ne peut pas trouver auprès des compagnies d'assurances des fonds à utiliser en toute quiétude s'il ne crée pas des conditions intéressantes de placements ni ne favorise fiscalement les assurables. En effet l'Etat peut entre autres conditions favorables accorder la déductibilité des primes de l'assiette de l'I.G.R. des assurables-vie. Cela constituerait un attrait très important pour la clientèle quand on sait qu'au Cameroun par exemple l'impôt frappe toute activité, quelle qu'elle soit : artisanale, agricole, commerciale etc... Par ailleurs, en Côte d'Ivoire pour ne citer que ces deux exemples parmi les pays de la CICA, le fisc taxe lourdement tout achat de biens dits de luxe : voitures, produits cosmétiques, habits de luxe etc... Pourquoi donc taxer le versement des primes d'assurance-vie de 4 % alors qu'il ne s'agit pas de produit de luxe ? Et pourquoi ne pas taxer aussi l'épargne proprement dite faite dans les banques ? A notre humble avis, il y a dans cette pratique une anomalie juridique qui mérite une correction pour le plein développement du secteur-vie.

L'Etat peut encore favoriser le développement de ce secteur en accordant à ses obligations et effets des taux intéressants. Notre recherche ne nous a pas permis de connaître ces taux mais toujours est-il que les sociétés d'assurances ne s'accommodent pas beaucoup des taux de l'Etat.

Pour la création d'autres possibilités de placements l'Etat peut à l'instar de la France (cf. réforme des placements loi du 6/12/1972) accorder aux sociétés d'assurance la possibilité de faire des prêts directs aux entreprises (d'au moins 5 ans) assortis d'une sûreté (hypothèques, gages, nantissement) ou d'une condition bancaire. Sauf quand l'entreprise est cotée en bourse et a des fonds propres importants.

Nous pensons que l'application de ces différentes conditions de placements après une bonne étude de chacune d'elles peut apporter un souffle nouveau à nos compagnies-vie.

2* - Nécessité de créer des entreprises d'assurance-vie autonomes :

Après 20 ans d'indépendance et une dizaine d'années d'existence de l'I.I.A, nous devrions être en mesure de dissocier l'assurance-vie

.../...

des sociétés IARD. En effet, on suppose que nous avons maintenant suffisamment de cadres qualifiés pour assurer le fonctionnement d'une société-vie indépendante - Malheureusement, la pratique a toujours et continue d'ailleurs de consigner ce secteur d'avenir dans une petite pièce généralement sise au flanc de luxueux immeubles abritant la société-IARD. Comment donc donner une crédibilité sérieuse au secteur vie s'il est exploité dans de telles conditions. Il ne faut pas oublier que pour l'AFRICAIN, l'apparence joue beaucoup - Par ailleurs, il ne faut perdre de vue que la société-vie peut rendre à l'Etat autant et peut-être même plus de services socio-économiques qu'une société-IARD. Et cela du seul fait de l'importance de ses réserves mathématiques comme nous l'avons déjà souligné plus haut (cf. point n° 2 du B de la 2e partie de l'exposé).

3* - Protection du capital promis de l'érosion monétaire :

Dans leur entretien avec les vendeurs et les agents les assurables évoquent toujours le problème de l'érosion du pouvoir d'achat de leur capital à l'échéance du contrat. Cela n'est pas faux. Il serait donc normal que les Assureurs-vie trouvent des parades face à cette dégradation économique. Pour ce faire, le procédé dit de l'indexation du capital pourrait retenir notre attention. Malheureusement, à l'heure actuelle, il semble que le choix d'un indice adéquat s'avère difficile, avons-nous appris lors de nos recherches -

Ainsi avons-nous pensé à une autre parade qui, après une étude sérieuse par des hommes d'expériences, pourrait peut être résoudre notre problème. En effet, nous savons que la gestion d'une compagnie d'assurance nécessite des frais dits frais de gestion. Nous savons par ailleurs que l'Assureur peut faire des bénéfices de gestion sur ces frais s'il est bon gestionnaire et s'il fait preuve de rigueur dans sa gestion. L'Assureur peut également réaliser des bénéfices sur les placements des capitaux confiés à lui - C'est des bénéfices financiers. La somme de ces deux sortes de profits peut être importante si les conditions du marché sont intéressantes. L'Assureur peut alors faire face à l'érosion du pouvoir d'achat de sa clientèle avec une partie de ces bénéfices si cela a été décidé ainsi dès la conclusion du contrat.

.../...

Exemple : payer 40 voire 50 % des bénéfices de gestion et des produits financiers - Bien sûr ce quota ne suivra pas le pouvoir d'achat du client mais il sera quand même dissuasif. Il s'agit tout simplement ici d'une simple suggestion qui peut faire l'objet d'une étude approfondie par les hommes du métier avant de l'appliquer.

En somme, les problèmes à résoudre pour le développement de l'assurance-vie sont si complexes que les seules suggestions au plan économique ne suffisent pas. C'est pourquoi il serait opportun de les renforcer par des propositions d'ordre commercial.

C) SUGGESTIONS POUR LA REFORME DES PROCÉDES COMMERCIAUX

<<L'assurance-vie, cela se vend>> notait le professeur Marc Bertrand de l'ENAS de Paris. Comment parvenir alors à une meilleure vente de ce produit si l'on néglige les procédés commerciaux propres à toute activité commerciale ? Ici nous n'en traiterons que deux. Il en existe probablement d'autres que notre recherche ne nous a pas permis de découvrir.

1* - L'adaptation des produits-vie à nos réalités socio-économiques

Nous ne le répéterons jamais assez, il est nécessaire d'adopter les produits-vie aux réalités de nos marchés. Un spécialiste en la matière Monsieur KOUROUMA, alors Directeur de l'I.I.A, l'a dit dans son étude sur les perspectives de développement de l'assurance-vie en AFRIQUE lorsqu'il déclare : <<tant que nous, Assureurs africains, nous ne trouverons pas de formules prenant en compte la spécificité de l'homme africain, l'assurance-vie demeurera ce qu'elle est chez nous, une production marginale, non adaptée à notre mentalité, étrangère à notre société et sans effet sur notre économie>>.

La même idée a été reprise par un non spécialiste d'assurances, le Président HOUPHOUET BOIGNY qui, en 1976 lors des journées de réflexions sur les assurances, déclarait dans son discours d'ouverture : <<le moment est peut-être venu en particulier, pour les responsables nationaux et les sociétés d'assurances, de se concerter en vue de répondre aux besoins du monde rural, quitte à innover pour ce faire>>.

.../...

Enfin, encore plus loin, Monsieur VAKABA KONE alors Secrétaire Général de la Société Ivoirienne des Assurances Mutuelles (SIDAM) déclarait dans son intervention intitulée : "les besoins d'assurances dans la société ivoirienne" : <<il nous faut également faire preuve d'imagination pour adapter les contrats aux besoins réels des masses qui ont besoin des termes clairs et simples>>.

Notre intention ici n'est pas d'aligner des citations de spécialistes. Non seulement nous avons voulu étayer notre point de vue par des solutions proposées, mais nous voulons essayer de montrer par la diversité de ces citations que l'adaptation des produits-vie à notre réalité africaine préoccupe aussi bien les hommes d'assurances que quelques autorités politiques. Il faut donc innover. Dans cette optique on peut penser à la création de produits nouveaux.

En effet, notre contexte social et économique semble se prêter à la création de nouveaux produits depuis un certain nombre d'années. En Côte d'Ivoire, par exemple, on assiste à une prolifération de groupements homogènes : groupements à vocation coopérative (G.V.C.). Il s'agit généralement de groupements de 20 à 40 planteurs exploitant généralement des produits semblables, ayant des intérêts communs à savoir des véhicules pour la commercialisation de leurs produits et un ou deux comptes bancaires dans lesquels sont versées leurs ristournes. La gestion de leurs actifs communs est confiée à deux ou trois membres connus de la banque agricole - Dans un tel groupement, il serait peut être normal et intéressant de parler d'assurance-vie collective à vocation sociale au profit des membres qui présentent bien de nombreuses affinités. En effet, si l'on définit l'assurance-vie collective à vocation sociale comme l'assurance d'un groupe de personnes présentant certains caractères communs qui permettent de les considérer comme faisant partie d'un ensemble relevant des mêmes conditions pour la couverture des risques liés à la vie humaine, pourquoi donc ne pas tendre vers ces groupements coopératifs ? Compte tenu du coût relativement bas des contrats groupes on pourra facilement recueillir l'adhésion de beaucoup d'assurables. Il suffit pour la saine application de cette proposition qu'une étude approfondie du projet soit menée.

Dans cet ordre d'idées, il nous semble intéressant de porter à la connaissance des autres Assureurs-vie de la Sous-région l'expérience fort

.../...

encourageante tentée par le Service-vie et Prévoyance Sociale de l'AMACAM. En effet, plus haut, nous avons soulevé l'existence considérable des tontines au CAMEROUN. Ces groupements brassent très souvent des sommes importantes (allant jusqu'à la centaine de millions de francs CFA). Les responsables techniques de l'AMACAM ont vu là un moyen de proposer la sécurité pour les membres sur des sommes cotisées en garantissant tous ceux-ci contre le décès éventuel de l'un d'eux.

Exemple : soit 20 personnes faisant partie d'une tontine et cotisant mensuellement 100 000F. A la fin de chaque mois l'un des membres touche 2 000 000 F somme d'argent qu'il aura remboursée au bout de 20 mois par le versement de 100.000F. Mais à supposer que ce bénéficiaire décède trois mois après avoir perçu cet argent, il restera devoir à la tontine 1 700 000F que le groupe risque de perdre s'il ne procède pas par la saisie des biens du défunt ou par la réclamation de ce dû aux ayants-droit. Pour éviter au groupe ce genre de perte et aux ayants-droits des saisies de biens et autres tracasseries préjudiciables, les assureurs-vie de l'AMACAM proposent l'assurance temporaire décès renouvelable annuellement tant que la tontine existe. Tels sont donc les objectifs recherchés dans ce genre de contrat.

D'un point de vue technique, la somme que touche chaque membre est le capital assuré. La période d'assurance est l'année même si le nombre de membres est inférieur ou supérieur à 12 mois. L'assuré c'est chaque membre ou l'adhérent. Le bénéficiaire c'est le groupe par son mandataire qui touchera le solde dû au jour du décès pour continuer à cotiser régulièrement au profit de chacun des membres vivants la part qu'aurait dû verser le défunt à chaque cotisation. Il y a un bénéficiaire subsidiaire désigné par l'assuré à la souscription. La cotisation est payée par le mandataire souscripteur qui collecte celle-ci dans les caisses de la tontine. Elle peut être repercutée sur chaque membre à parts égales ou en fonction de la cotisation due par chacun. En somme, notons que l'Assureur n'entre pas dans ces détails qui sont du domaine de la gestion pure du groupe. Les examens médicaux par contre sont requis en fonction du capital et de la grille appropriée.

Le capital assuré est un capital constant c'est-à-dire quel que soit le moment du décès, l'assureur paie tout (2 000 000F dans notre cas ci-dessus), mais en séparant 1 700 000F pour le groupe, car c'est ce que l'assuré

.../...

décédé restait devoir au groupe ; et 300 000F au bénéficiaire désigné au contrat. Mais si l'assuré décédé n'avait pas encore touché son tour de cotisation, le capital assuré est intégralement payé à son bénéficiaire désigné à titre subsidiaire.

Limites de cette pratique :

En cas de décès, il y a une difficulté d'obtention du certificat de genre de décès, car la famille du décédé peut ignorer l'existence du contrat et peut donc omettre de demander ce document important à son décès - Et du point de vue de l'entraide, en cas de malheur dans la famille de l'un des membres, les taux de cotisation sont souvent modiques. On arrive alors au même problème de l'insuffisance du fruit de la solidarité si bien que la solution d'assurance à savoir l'assurance-vie demeure la solution la mieux appropriée. L'importance de ce développement sur les Tontines C'est qu'il s'agit d'une expérience tentée au Cameroun notamment par l'AMACAM. Et cela semble bien marcher. Et puisque les Tontines sont en train de prendre le pas sur toute autre forme d'épargne dans chacun de nos Etats, pourquoi donc ne pas tendre vers un marché si important qui se développe ! Cette initiative s'inscrirait directement dans le cadre de notre politique d'adaptation de nos produits à nos réalités sociales et économiques. De même la création d'une assurance dotale propre à nous ou d'une assurance garantie frais funéraires ne serait que l'une des innovations tant souhaitées par tous. En effet à l'heure actuelle, qu'on se situe en Côte d'Ivoire ou au Cameroun, on constate que la population a besoin de l'une de ces deux formes d'assurances - Notamment la dotale au Cameroun et pourquoi pas la garantie des frais funéraires aussi étant donné que les cérémonies funéraires exigent des dépenses grandioses. En effet, chez les Bassa, par exemple, du jour du deuil ou MAEA (en langue nationale) à la Neuvaine ou Bôbôô, il faut faire des sacrifices financiers énormes pour maintenir en état de veille les amis et frères venus assister la famille éplorée. Ne serait-ce pas une lapalissade de dire qu'on y boit et mange^à satiété ?

Chez les Bamiléké, également, le jour du deuil ou LEWU, le 3e jour ou LUSIWU et les grandes funérailles après un an ou MINWU sont autant d'occasions de dépenses à la charge de la famille éplorée. Nous pouvons multiplier les

..../...

exemples en parlant des Mbo, des Beti etc... Mais cela semble inutile puisque les effets de ces cérémonies sont les mêmes dans chaque tribu. Elles ne sont que des occasions de dépenses importantes. L'assurance "frais funéraire" pourrait en être l'une des solutions. Il suffit de l'étudier compte tenu de nos réalités sociales : et économiques.

Enfin, que penser de la situation des parents d'élèves ivoiriens qui viennent tout dernièrement d'apprendre par une décision du Bureau Politique du Parti Démocratique de Côte d'Ivoire (PDCI - RDA) que l'octroi de bourses d'études ne sera plus automatique (cf Fraternité Matin, Grand quotidien d'information n° 5715 et 5722 des 4 et 12/11/83).⁷ C'est dire en substance que désormais pour mettre un enfant à l'école jusqu'à un niveau supérieur, il faut accepter de saigner à blanc pour y arriver. Pourquoi ne pas penser alors à l'Assurance-Education que nous adapterions également à notre réalité africaine ?

Nous ne saurions clore la liste de nos suggestions d'ordre commercial sans examiner un instrument commercial qui commence à prendre de l'importance dans toutes les activités commerciales modernes -

2* - La Publicité :

Lorsque tous les impératifs commerciaux ci-dessus évoqués seront satisfaits, à savoir : étude du marché, création de nouveaux produits, adaptation des anciens, il faut alors faire face à la publicité, moyen indispensable à toute activité commerciale. C'est pourquoi, les séminaristes de Yamoussokro de 1976 n'ont pas sous-estimé cet aspect en notant dans leur conclusion : «<il est apparu nécessaire qu'une campagne permanente d'information et de vulgarisation soit mise en place, en prenant comme support les moyens de communication de masse (Radio, Télévision etc...) ainsi que les organes d'encadrement>>».

Seulement nous avons remarqué que toute action publicitaire entreprise par une société d'assurances sur les antennes de la Radio ou de la Télévision est mal vue de la concurrence - Aussi pour éviter cela d'une part, et pour limiter les frais publicitaires exorbitants d'autre part, les Assureurs se doivent-ils de se concerter et d'accorder leurs violons pour une action publicitaire collective donc anonyme. Inutile de dire que les retombées heureuses d'une telle action commune profiteront à tous les Assureurs - Les sociétés d'assurances peuvent encore grâce à des fonds mis en commun participer à des

.../...

distributions de prix à la fin de l'année scolaire. Ces prix ne porteront le sceau d'aucune société d'assurances nommément désignée mais celui des sociétés de la place. Les sociétés peuvent encore organiser des saynètes télévisées où on mettra en relief le bienfait des assurances et l'insuffisance des aides nées de la solidarité. Cela amènera nos assurables à prendre conscience de l'insuffisance de la fameuse solidarité et à considérer l'Assurance comme la solution appropriée de leurs problèmes modernes. Quant à ce qui concerne la complexité des termes de notre métier, les Assureurs peuvent avec l'aide du Comité ou de la Direction du Contrôle procéder à la publication de petits fascicules clairs, simples à l'attention de nos assurables qui, nous le répétons, sont à 90 % analphabètes. Donc il leur faut des documents d'information simples et accessibles à tous. La FRANCE qui est un pays fortement alphabétisé le fait dans le cadre du Centre de Documentation et d'Information en Assurances (CDIA). Pourquoi pas nous ? Voilà des formes d'action publicitaire que nous suggérons pour le développement des Assurances en général et des Assurances-vie en particulier dans nos Etats.

Une fois que toutes les actions stratégiques auront été menées et qu'elles commenceront à porter leurs fruits, il serait prudent que les Assureurs-vie traitent leurs clients avec moins de rigueur en cas de manquement ou de retard dans les paiements de primes - Car il faut reconnaître que l'assurable africain est tout le temps bousculé par des dépenses imprévues, notamment les dépenses d'ordre social, si bien qu'il arrive à honorer ses engagements rarement à temps. Il faut donc le ménager. L'exemple d'une société-vie ivoirienne est à ce propos marquant. En effet, vers la rentrée des classes, on remarque que dans le portefeuille, il y a des assurés qui ont des arriérés de primes importants. Et très souvent, ces assurés viennent négocier leur échéance de paiement. Dans de telles circonstances, il faut analyser leurs situations socio-économiques et leur faire des concessions favorables quant au rééchelonnement de leurs arriérés. Cette pratique a permis à ladite société de "Sauver" des centaines de contrats-vie qui, en principe, devraient être purement et simplement résiliés si l'on appliquait à la lettre l'article 16 de la loi du 13 juillet 1930. Il faut d'ailleurs remarquer ici avant de conclure notre exposé que non seulement le paiement de la prime-vie n'est pas obligatoire, mais appliquer avec une certaine rigueur l'arti-

.../...

cle 16 sus-cité à notre clientèle-vie que nous voulons "choyer" ne ferait que retarder notre politique de développement du secteur-vie.-

((CONCLUSION GENERALE :

"La branche-vie est une branche très difficile, chaque année, des centaines de nouveaux producteurs s'y lancent, et des centaines d'autres, lassés, abandonnent". Ainsi concluait Monsieur Marcel SHOCRON dans son livre "Comment réaliser des centaines de contrats-vie".

Certes, il y a beaucoup de difficultés à surmonter dans la pratique et le développement de cette branche. Mais aucune tâche humaine n'étant à priori facile, il n'y a pas lieu de considérer l'ampleur de ces obstacles comme insurmontable - Seules les victoires laborieuses engendrent une fierté et une joie plus grandes -

Evidemment, l'abnégation, la patience et la régularité à long terme dans le versement des primes sont autant de qualités dont tous nos assurables ne font pas montre dans leurs rapports avec l'assureur-vie. A côté de cela l'influence forte du scepticisme de l'AFRICAIN à l'idée d'épargner entre les mains d'une tierce personne joue encore un rôle négatif important dans nos sociétés. Nous n'avons pas eu un comportement financier positif ou dynamique, l'AFRICAIN des temps anciens préférant thésauriser que de prendre des risques - Ce n'est que ces dernières années qu'on remarque un foisonnement de tontines -

D'un point de vue économique, l'influence de la stabilité et de l'érosion monétaire sur le développement de l'assurance-vie ne devrait pas être sous-estimée surtout quand nous parlons des pays à économie sensible et soumise à toutes les moindres fluctuations du cours des monnaies étrangères -

Mais, il n'y a pas lieu de sombrer dans un pessimisme total. Car un coup d'oeil rétrospectif vers les plus grands pays du monde en Assurance-vie nous permet de nous rendre compte que cette branche s'est développée progressivement dans le temps, heureux constat qui devrait nous aider à croire en une promotion de l'assurance-vie dans nos pays -

Ce développement pourra se réaliser et s'accroître avec la conjugaison de toutes les forces des intéressés : mentalité des Assurables, structuration des compagnies, intervention vigoureuse des pouvoirs publics./-

(I-) N N E X E

(I-) APPEL DES NOTIONS FONDAMENTALES D'ASSURANCE-VIE

La classification juridique des Assurances selon les obligations nées du contrat fait apparaître deux branches :

- la branche des Assurances de dommages
- la branche des Assurances de personnes.

1 - Caractéristiques essentielles des Assurances de dommages :

Elles sont fondées sur le principe indemnitaire selon lequel le bénéficiaire de l'assurance ne saurait en aucun cas s'enrichir en recevant des indemnités supérieures à son préjudice. Elles constituent un moyen de protection directe ou indirecte du patrimoine de l'assuré. A ce titre on distingue d'une part les Assurances de choses et d'autre part les Assurances de responsabilité. Mais nous n'allons pas rentrer dans les détails au risque d'oublier l'objectif de rappel fixé.

Quant à la deuxième branche, elle est caractérisée par le principe forfaitaire et par l'absence de recours de l'Assureur. Il s'agit des Assurances de Personnes.

2 - Caractéristiques Essentielles des Assurances de Personnes:

Les risques garantis par les Assurances de personnes sont ceux qui affectent la personne même de l'Assuré : vie, mort, accident, maladie, natalité etc... Leur réalisation rend exigible le règlement du capital garanti. Ce dernier est déterminé forfaitairement à la conclusion du contrat. Les deux formes d'assurances de personnes les plus utilisées sont d'une part les Assurances sur la vie c'est-à-dire les assurances comportant des garanties dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine. D'autre part on a les assurances maladies sur lesquelles nous n'allons rien dire ici.

Modalités des Assurances sur la vie :

* Définition : D'après Madame Yvonne - LAMBERT-FAIVRE : <<l'assurance sur la vie est le contrat par lequel l'assureur s'engage envers le souscripteur moyennant une prime, à verser au bénéficiaire désigné une somme déterminée,

.../...

l'exécution d'une telle assurance dépendant de la durée de la vie humaine, il est donc normal de distinguer :

- les Assurances en cas de vie
- les Assurances en cas de décès
- les Assurances combinées ou les Mixtes
- les Assurances complémentaires.

Les Assurances en cas de vie :

On cite généralement trois cas les plus courants.

- a) La rente viagère différée : Par ce contrat l'assureur promet une rente viagère à l'assuré si celui-ci est vivant au terme du contrat.
 - b) Le capital différé : L'assureur s'engage à payer un capital au terme du contrat si l'assuré est vivant.
 - c) La vie entière différée : L'assureur promet le paiement d'un capital au décès de l'assuré quelle qu'en soit l'époque après une certaine période.
- N.B. Dans les trois cas il y a possibilité de faire la contre-assurance.

* Les Assurances en cas de décès :

Egalement trois cas sont très usuels.

- a) La temporaire décès : L'assureur s'engage à payer un capital en cas de décès de l'assuré si ce décès survient avant le terme du contrat. Ce type de contrat est très souvent utilisé pour la couverture des prêts.
- b) La rente éducation : L'Assureur s'engage à payer une rente jusqu'au terme fixé si le décès du souscripteur survient avant le terme du contrat.
- c) La vie entière : L'assureur s'engage à payer un capital au décès de l'assuré quelle qu'en soit l'époque.

* La Combinaison :

Dans cette catégorie on a la Mixte qui est un contrat vie par lequel l'Assureur s'engage à payer un capital en cas de décès avant la terme du contrat ou à payer ce capital si l'assuré est vivant au terme du contrat.

La terme fixe est à peu près semblable à la Mixte sauf que l'assureur paye le capital promis à l'arrivée exacte de la date fixée.

.../...

* Les Assurances complémentaires :

Il s'agit des Assurances prises accessoirement au contrat d'assurance-vie en vue d'offrir aux assurés des garanties de sécurité ressentie.

Exemple : Doubler le capital décès lorsque celui-ci survient d'une façon particulièrement brutale tels les accidents de la circulation.

Voilà présenté brièvement le secteur dont nous nous sommes proposés d'en parler. Cette présentation est brève nous en sommes conscients mais il fallait au moins quelque chose de ce genre. En effet hormis les spécialistes qui ont daigné nous lire nos éventuels lecteurs futurs ne seront pas forcément censés connaître ce qu'est l'assurance sur la vie.

Encore une fois de plus nous rappelons qu'il ne s'agit que des développements très sommaires. Par conséquent pour plus d'amples informations il est conseillé de se référer à des ouvrages spécialisés en la matière./-

BIBLIOGRAPHIE :

REVUES & JOURNAUX :

1. FRATERNITE MATIN
(GRAND QUOTIDIEN D'INFORMATION DE C.I)
N°s 5715 & 5722 des 4 et 12/11/83.
2. SIGMA N° 5 de Mai 1981 P. 4
SIGMA N° 5 de Mai 1983 P.15
3. L'ARGUS JOURNAL INTERNATIONAL DES ASSURANCES
N° 5822 P. 2369 du 28 Octobre 1983
Rubrique : " On en parle..."

DOCUMENTS DE CONFERENCES :

1. L'ASSUREUR-VIE & SES PERSPECTIVES
de DEVELOPPEMENT EN AFRIQUE.
(ETUDE PRESENTEE PAR Mr. A KOUROUMA DIRECTEUR I.I.A)
2. POINT sur l'ASSURANCE
YAMOOUSSOKRO 1er au 4 Mars 1976.
3. ASSURANCE ET INFLATION
(Exposé de Mr. B. DUCHESNE devant la IXe CONFERENCE
EUROPEENNE des CONTROLES VIENNE 27 Septembre 1977
page 4.)

LIVRES :

1. MARC BERTRAND
" Ce qu'il faut Retenir de l'ASSURANCE -VIE "
2. MARCEL SHOCRON
" COMMENT REALISER DES CENTAINES DE CONTRATS-VIE "