

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(I.I.A)

BP 1575 YAOUNDE
(REPUBLIQUE DU CAMEROUN)

TEL. (237) 20-71-52

Fax: (237) 20.71.51

e.mail: iia@syfed.cm.refer.org

CYCLE II : MSTA 4^{ème} PROMOTION

1998-2000

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

En vue de l'obtention de

**MAITRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCES
(MSTA)**

**Thème de réflexion : LES PROBLEMES DE
DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE AU TCHAD :
CAS DE LA SMAC**

Rédigé par :

NADJIADOUM KOULENGAR Mathias

4^{ème} Promotion MSTA

Cycle II

(1998-2000)

Sous la Direction de :

M. OUANG REBELE

Chef de Département

Assurances de Personnes

SMAC-TCHAD

ERRATA

PAGE	PARAGRAPHE	LIGNE	LIRE	AU LIEU DE
1	5	2	 d'établissement.....	 d'établissements.....
2	3	4	 d'affaires.....	 d'affaire.....
5	3	2 et 3	 Provisions pour Risques En Cours (PREC)..... Provisions pour Sinistres à Payer (PSAP).....	PREC.....PSAP.....
8	Titre	2	Section II- le Service Transports et Risques Divers	Section II- le Service Transports et Risques Divers
10	Titre 5)	-	L'assurance de Responsabilités Civiles chef de famille	L- le Service Transport et Risques Divers L'assurance de Responsabilité Civile chef de famille
13	1	1	est l'une des Directions.....	est une des Directions.....
2 ^e partie	-	1	Rapport d'études.....	Rapport d'étude.....
18	Titre 8)	1	Suite à la suspension du contrat.....	A la suite de la résiliation du contrat.....
22	2	2	L'augmentation du taux de la taxe.....	L'augmentation du taux de taxes.....
24	3	1	en dessous de la moyenne.....	en dessous de moyenne.....
24	3	3	à saisir l'intérêt de l'assurance Vie ;	à saisir l'intérêt ;
24	6	4	300 000 000 FCFA de fonds d'établissement pour les Sociétés mutuelles.....	300 000 000 FCFA pour les Sociétés mutuelles...
25	1	2	 la tendance est à la réduction.....	 la tendance est à la suppression.....
29	Dernier	3	conformément.....	conformement.....

DEDICACE

A mes enfants :

- **NADJIADOUM YAN-OUMEM CHARITE**
- **NADJIADOUM MBAIORNOM CASIMIR**
- **NADJIADOUM SOLMEM LAETITIA**

Et à toute la famille **KOULENGAR JONAS.**

REMERCIEMENTS

Mes sincères remerciements vont à l'endroit :

- De mes Chers Parents : - KOULENGAR Jonas et
- TORMBAYE Takodjel

Pour leur amour et leur tendresse à notre égard ;

- De mes Chères NDIGUISSEM Rébecca et SANABE Hortence ;
- Des familles :
 - MODINGUEM Goli Simplicie ;
 - KOULENGAR Octave ;
 - ALLAGOMBAYE Bertin ;
 - Judith Sanambaye ;
 - Mariam Mbaindakoum ;
 - BOYEL Koulengar ;
 - NGARADOUM Robert ;
 - NAN- ASSOUM Koulengar ;
 - MADJIDE Benoît ;
 - RONDOU Durand ;
 - NGARDOUEL Ernest ;
 - ALLADOUM Tatola ;

Pour leurs soutiens indéfectibles ;

- De toute l'Administration de l'IIA et le Corps Professoral, pour l'encadrement dont nous avons bénéficié ;
- De L'ensemble des dirigeants de la SMAC et son Personnel ;
- Exceptionnellement à Monsieur OUANG Rébélé dont l'hospitalité, la cordialité et surtout la disponibilité ont marqué tout ce moment de stage ;
- De Mme YEMADJI née Monique pour sa contribution à la saisie du rapport ;
- De tous mes Frères et Compagnons qui ont été toujours proches de moi ;

Hommage à ma grande sœur, Feue KODJE Koulengar !

ABREVIATIONS

- **SMAC:** Société Mutuelle d'Assurances des Cadres;
- **CIMA:** Conférence InterAfricaine des Marchés d'Assurances;
- **BNC:** Bénéfice Non Commercial;
- **PNB/h:** Produit National Brut par habitant;
- **CNUCED:** Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement;
- **ONAPE:** Office National Pour l'Emploi;
- **CNPS:** Caisse Nationale des Prévoyances Sociales;
- **CICA-RE:** Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA;
- **CRCA:** Commission Régionale de Contrôles des Assurances;
- **CA:** Conseil d'Administration;
- **DG:** Direction Générale;
- **DAF:** Direction Administrative et Financière;
- **DT:** Direction Technique;
- **DR:** Délégation Régionale;
- **SVE:** Service
- **FEC:** Fonds d'Epargne et de Crédit
- **PRODT°:** Production

AVANT PROPOS

Ce rapport que nous présentons est le résultat de deux (2) années d'études théoriques à l'Institut International des Assurances de Yaoundé (Cameroun) et cinq (5) mois de stage pratique dans les différents Services de la Société Mutuelle d'Assurances des Cadres (SMAC) au TCHAD.

Il comporte deux parties :

- I- La première est relative au rapport de stage. Elle consiste à présenter la Société avec la description des activités des différents Services ;
- II- La seconde est un rapport d'étude mais analytique, est axé sur le thème : les problèmes de développement de l'Assurance Vie au TCHAD : cas de la SMAC.

Nous demandons l'indulgence et la compréhension de nos lecteurs pour les éventuelles erreurs et imperfections qu'ils auront à déceler dans ce modeste travail.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	1
----------------------------	---

1^{ère} PARTIE : RAPPORT DE STAGE

DESCRIPTION ET REGLES DE FONCTIONNEMENT DE LA SMAC.....	3
---	---

LES STRUCTURES STATUTAIRES

CHAPITRE 1- LES ORGANES DE DECISION.....	3
--	---

CHAPITRE 2 - LES ORGANES EXECUTIFS ET DE GESTION.....	4
---	---

TITRE I - LA DIRECTION GENERALE.....	4
--------------------------------------	---

TITRE II- LA DIRECTION TECHNIQUE-IARDT.....	6
---	---

TITRE III - LA DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE.....	13
--	----

TITRE IV – LE DEPARTEMENT ASSURANCE DE PERSONNES.....	15
---	----

DEUXIEME PARTIE: RAPPORT D'ETUDE

CHAPITRE I- LES DIFFERENTS PRODUITS VIES DE LA SMAC.....	16
--	----

CHAPITRE II – LES PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE AU TCHAD.....	20
--	----

TITRE I – LE CAS SPECIFIQUE DE LA SMAC.....	20
---	----

TITRE II- LE CADRE GENERAL.....	25
---------------------------------	----

CHAPITRE III – ESQUISSE DE SOLUTIONS.....	27
---	----

CONCLUSION GENERALE.....	29
--------------------------	----

ANNEXE

BIBLIOGRAPHIE

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE

Pour garantir leurs investissements dans le monde, les multinationales occidentales ont développé partout ailleurs comme en Afrique les sociétés d'Assurances.

L'apparition des premières compagnies d'assurances en Afrique date de l'ère coloniale. Malheureusement, celles-ci ne jouent pas leurs rôles d'investisseurs institutionnels, pour le développement du continent africain. Leurs soucis majeurs étaient le rapatriement des capitaux. Il a fallu les indépendances et les bonnes volontés au niveau de la CNUCED pour que naissent les sociétés d'assurances de droit national.

Le Tchad pour sa part, crée par ordonnance n°10/PCSM/SGG/77 une Société anonyme, la STAR NATIONALE. Ensuite, la PFA- Tchad (Préservatrice Foncière Assurances) filiale d'une compagnie française qui fermera ses portes après une brève apparition entre 1988-1991.

Avec l'avènement de la CIMA, le monopole exercé par la STAR dès lors, fut brisé avec la naissance d'une nouvelle Société Mutuelle, la SMAC.

LA CREATION DE LA SMAC

La société Mutuelle d'Assurances des Cadres (SMAC) dont le siège est à Ndjamena, est une société à forme mutuelle, à cotisation fixe et au fonds d'établissements de 150 000 000 FCFA.

Elle a été agréée par Arrêté n°082/MFI/DG/DFEMCAS/SCA/95 du 27/ 03/95 comme 2^{ème} Société d'Assurance sur le marché tchadien et régie par le code CIMA. Son siège est à N'Djaména avec plusieurs Agences et Antennes en Provinces.

Sa création est consécutive au Plan d'Ajustement Structurel (PAS), imposé par le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) après la longue période de crise économique dont les conséquences sont le chômage, les arriérés de salaire, la baisse du niveau de vie, etc.

L'objectif de la SMAC était de garantir mutuellement ses membres contre les risques auxquels ils sont exposés. Avec un fonds d'établissement entièrement souscrit par les privés tchadiens, la SMAC a suscité sur le marché national, fierté et gloire les trois (3) premières années. On notera un engouement des sociétaires dans la souscription des différents contrats dont plus de trois mille (3 000) en IARDT et deux mille (2 000) en Vie.

Cet engouement sera perturbé par beaucoup de crises, ressenties dans les états financiers des exercices clos au 31/12/ 1998. Il est plus qu'urgent de trouver des solutions pour la sauvegarde des intérêts des sociétaires.

SA TRANSFORMATION

La longue période de crise d'octobre 1997, suite à de divergences de vues entre les Administrateurs a créé un climat de méfiance des Sociétaires et autres Partenaires de la Société. Cette situation a porté un coup dur à la Société, entraînant une chute de son chiffre d'affaire.

L'année 1999 marquera une étape décisive pour la transformation de la mutuelle, suite au résultat des travaux de la Commission Régionale du Contrôle des Assurances (CRCA) de juin 1998. Contrôle ayant révélé une insuffisance des engagements réglementaires de l'ordre de 345 millions de FCFA et qui, exige un plan de financement.

Pour parer au plus pressé, les Organes de la Société sont amenés à prendre des décisions de sauvetage. Plusieurs mesures ont été prises par le Conseil d'Administration des 13 et 14 mai 1999 et approuvées par l'Assemblée Générale Extraordinaire du 27 juin 1999 dont celles relatives à la transformation de la Mutuelle en deux (2) Sociétés Anonymes (SMAC- IARDT et SMAC- VIE) avec des gestions séparées conformément à la réglementation du Code CIMA.

Nous traiterons dans ce Rapport, deux (2) parties :

- D'abord, une première partie descriptive compte tenu des activités des différents Services visités ;
- Ensuite, une seconde partie analytique, traitera le thème choisi.

Première Partie: RAPPORT DE STAGE

DESCRIPTION ET RÈGLES DE FONCTIONNEMENT DE LA SMAC

1^{ère} Partie : DESCRIPTION ET REGLES DE FONCTIONNEMENT DE LA SMAC

LES STRUCTURES STATUTAIRES

Elles sont régies par l'Ordonnance n° 09/ PCSM/ SGG/ 77 du 23 juin 1977 portant organisation de l'industrie des Assurances en République du TCHAD, remplacée par le Code CIMA ainsi que les Statuts de la SMAC.

CHAPITRE 1 : LES ORGANES DE DECISION

Ils sont au nombre de trois (3) à savoir :

- L'Assemblée Générale ;
- Le Conseil Régional ;
- Le Conseil d'Administration ;

I - L'ASSEMBLEE GENERALE

C'est l'organe suprême de décision, composé de tous les Sociétaires.

II - LE CONSEIL REGIONAL

Il est composé de 80 (Quatre Vingts) Membres élus par catégories socio- professionnelles et ou par région. Son rôle est de veiller à la bonne application des décisions de l'Assemblée Générale. Les membres du Conseil Régional ont un mandat de trois (3) ans renouvelable une seule fois.

III - LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Composé de 15 (Quinze) membres élus parmi les Sociétaires. Il est investi d'un large pouvoir de décision et de contrôle par l'Assemblée Générale. Ces membres ont un mandat de trois (3) ans renouvelable une seule fois.

CHAPITRE 2 : LES ORGANES EXECUTIFS ET DE GESTION

La structure de ces organes est résumée dans un organigramme en annexe.

TITRE I- LA DIRECTION GENERALE

La Direction Générale est l'organe exécutif suprême chargé d'appliquer les différentes orientations du Conseil d'Administration dans la gestion de l'entreprise.

Dans le processus actuel de démutualisation et de transformation de la Société en deux (2) Sociétés Anonymes, les missions assignées à la Direction Générale consistent à:

- Réduire les charges salariales et les frais généraux ;
- Transformer les bureaux régionaux en Agences mandatées et Antennes ;
- Conduire le processus de transformation de la mutuelle en deux (2) Sociétés Anonymes (SMAC- IARDT et SMAC- VIE) conformément à la réglementation en vigueur;
- Coordonner et contrôler les activités des différents services ;
- Elaborer des stratégies et fixer les objectifs à atteindre compte tenu des décisions et orientations du Conseil d'Administration.

Section I - LE SECRETARIAT

Le Secrétariat de la Direction Générale, vitrine de la Société par ses contacts avec les Visiteurs et autres Partenaires de la Société, est chargé de :

- Saisir les correspondances de la Direction Générale ;
- Enregistrer les courriers départs et arrivés ;
- Dispatcher ces courriers dans les différents Services ;
- Contrôler les courriers des différents Services à expédier ;
- Accueillir les visiteurs et gérer les demandes d'audiences.

Section II - LE SERVICE STATISTIQUES ET REASSURANCE

Placé sous l'autorité directe du Directeur Général, ce Service a pour objectifs de mettre à sa disposition, les indicateurs d'appréciation lui permettant de décider en toute objectivité.

Comme il est si bien dénommé, ce service traite à la fois des statistiques et de la réassurance.

a) Sur le plan Statistiques :

Le service est chargé de collecter, centraliser et traiter statistiquement les informations en provenance des différents services de l'unité, en l'occurrence:

- *le service de Production* : les émissions et encaissements de primes ; les annulations, suspensions et résiliations, ainsi que le nombre de contrats souscrits;
- *le Service Commercial* : les commissions versées aux Commerciaux ;
- *le Service Sinistres et Contentieux* : le nombre de contrats sinistrés et leurs évaluations, les sinistres payés, les sinistres non payés et les recours effectués.

Le Service Statistiques, en collaboration avec la Production et le Service Sinistres et Contentieux, détermine les Provisions Techniques réglementaires telles que les PREC et les PSAP, grâce aux données des différents registres. Ce service a également pour tâche, la confection des états statistiques, (états C).

b) sur le plan de la Réassurance .

Pour une meilleure protection et l'équilibre de leur portefeuille, les Assureurs ont toujours cherché des couvertures indispensables à l'exécution de leur mission de sécurité. Ils sont devenus eux mêmes des assurés à la recherche de protection auprès d'autres organismes ayant les mêmes buts : les Réassureurs.

Comme on le voit, la réassurance constitue de nos jours, un rouage de l'économie que EHRENBARD qualifie «d'épine dorsale de l'assurance »¹. La SMAC, en tant que Société, dans les contextes actuels de globalisation et de la mondialisation ne pouvait occulter cette réalité.

Elle traite avec plusieurs réassureurs dont l'Apériteur est la CICA- RE conformément à la réglementation CIMA.

¹ source : NINGAHI (Simon) Cours de Réassurances non Proportionnelles, IIA/ MSTA (1998- 2000), p. 14

Il convient de rappeler que le Service Réassurance a pour rôles :

- D'apprécier les opportunités des différents traités existants et leur éventuel remodelage en vue d'une meilleure couverture ;
- D'établir les bordereaux des cessions et des sinistres;
- D'œuvrer dans une cohérence inéluctable avec la Comptabilité d'une part, en lui fournissant les données de la réassurance pour l'établissement des différents comptes techniques et d'autre part, en recevant de celle-ci, les montants des règlements effectués en faveur desdits Réassureurs.

TITRE II - LA DIRECTION TECHNIQUE IARDT

Elle regroupe le Service Production, le Service Transports et Risques Divers ainsi que le Service Sinistres et Contentieux.

Section I - LE SERVICE PRODUCTION

Le Service Production est l'un des services techniques le plus important du Département IARDT. Il est assuré par des Agents appelés Producteurs sous la conduite du Directeur Technique. La principale production de ce service est l'automobile. Le tarif appliqué est le tarif minimum fixé par l'arrêté n°023/MF/DG/DFEMCAS/SCA/96.

De par son emplacement dans l'entreprise, la Production assure les services à la clientèle et procède ainsi, à l'accueil et à la rédaction des contrats. Elle renseigne en outre, les clients sur les produits d'assurances, les différentes garanties et les primes correspondantes. Les diverses garanties automobiles proposées aux assurés sont, la garantie «RC* Automobile obligatoire » et les garanties « Dommages aux Véhicules ».

Chaque souscription de risque fait l'objet d'un enregistrement chronologique dans le registre des émissions et résiliations puis, dans celui des inscriptions pour les nouveaux contrats.

* RC : Responsabilités Civiles.

Les réductions mutualistes, jadis consenties aux membres fondateurs sont supprimées pour tenir compte de la démutualisation actuelle de la société et sa transformation en Sociétés Anonymes (IARDT et VIE).

Les anciens contrats bénéficient du système Bonus/ Malus selon que leurs assurés ont commis ou non, un accident engageant la responsabilité civile de la société au cours de l'année d'assurances.

Les différents avenants (suspension, remise en vigueur, transfert de propriété, de prorogation de garanties, ...) sont enregistrés dans des registres prévus à cet effet.

IL est à noter que la production est en relation avec d'autres services, notamment :

- le service Sinistres et Contentieux, pour le traitement des polices sinistrées en vue de l'application du malus ;
- le service Commercial, pour le recouvrement des impayés de primes, et la ventilation des avis d'échéances ;
- les services Statistiques et Réassurance, pour la centralisation des données relatives aux émissions, aux encaissements, aux résiliations, aux annulations, à la réassurance, etc.
- la comptabilité, pour le contrôle journalier des encaissements et des PV* de caisse.

Le Directeur Technique supervise toutes les activités de la production et signe les Conventions d'assurances. Il convient cependant de relever certains problèmes non moins importants que rencontre la Production. Il s'agit:

- Du manque de rigueur dans le suivi des impayés de primes ;
- Des difficultés de mise à jour, des registres des émissions et résiliations.

Pour remédier à ces insuffisances, nous estimons qu'il faut impliquer le Service Commercial dans le traitement des impayés de primes et leurs recouvrements, pour un bon suivi du portefeuille.

* PV = Procès Verbal.

Section II - LE SERVICE TRANSPORTS ET RISQUES DIVERS

I - Le Service Transports et Risques Divers

Compte tenu de leurs faibles poids dans le portefeuille, une attention toute particulière doit être accordée à ces produits pour leurs croissances.

A - Le Service Transports

Ce service a pour rôle de :

- renseigner et établir les contrats aux assurés et souscripteurs, soit directement, soit par ses mandataires ;
- suivre la gestion de ces contrats ;
- régler les sinistres ;

Les différents produits proposés au public sont :

i) L'assurance Transport sur facultés :

Elle a pour objet de garantir les dommages et les pertes matériels ainsi que les pertes de poids ou de quantités subis par les facultés assurées.

ii) L'assurance Transport par voie aérienne

Cette assurance garantit les dommages et pertes matériels subis par les marchandises assurées. C'est une police « Tous Risques ».

iii) L'assurance transport par voie de terre :

L'objet de cette assurance est de garantir les dommages et pertes subis par les marchandises remises aux transporteurs routiers, ferroviaires ou aux auxiliaires de transports.

Les différents types de polices sont :

- la police au voyage ;
- la police à alimenter ;
- la police d'abonnement ou police flottante ;
- la police « Tiers Chargeurs » ;

B - Le Service « Risques Divers »

Ce service renferme plusieurs catégories d'assurances mais d'un poids très faible dans le portefeuille de la société. Ce sont :

1) L'Assurance Incendie

a) Objet :

Elle a pour objet de garantir les biens meubles et immeubles de l'assuré contre les dommages matériels résultant d'un incendie ou commencement d'incendie, les dégâts de sauvetage, les dégâts dus à la fumée et l'excès de chaleur, ainsi que les pertes ou disparitions constatées à l'occasion dudit incendie.

b) Tarification :

La SMAC a mis en place 2 tarifs pour les risques incendies. Le 1^{er} tarif concerne les contrats multirisques artisanaux et commerciaux, le 2^{ème} tarif concerne les contrats Multirisques Habitations et Simple Bureau.

2) L'Assurance « Individuelle Accident »

Par ce contrat, la SMAC s'engage à verser à l'assuré ou à ses ayants-droit un capital prévu au contrat en cas d'accident corporel atteignant l'assuré et entraînant sa mort, son invalidité permanente ou l'incapacité temporaire.

3) La Responsabilité Civile Scolaire

Cette assurance a pour objet de garantir d'une part, les responsabilités civiles du Chef d'établissement, des enseignants, ainsi que celles des élèves en raison des dommages matériels et corporels causés aux tiers ; et d'autre part, les dommages corporels que les élèves auront subis pendant les cours ou lorsqu'ils sont sur le chemin de l'école.

4) L'Assurance de Responsabilités Civiles Chef d'Entreprise

Cette assurance a pour objet de garantir l'assuré contre les conséquences pécuniaires de la Responsabilité Civile qu'il peut encourir en raison des dommages corporels, matériels et immatériels causés aux tiers du fait et au cours de l'exploitation de son entreprise.

5) L'Assurance de Responsabilité Civile Chef de famille

Elle a pour objet de garantir les conséquences pécuniaires de la Responsabilité Civile pouvant incomber l'assuré en vertu de la loi, en raison des dommages corporels, matériels et immatériels, causés aux tiers pendant sa vie privée.

6) L'Assurance Vol

La SMAC garantit l'assuré contre la disparition, la détérioration et la destruction des biens résultant de vol ou tentative de vol survenus dans les circonstances ci-après :

- effraction, escalade ou usage de fausses clés ;
- introduction clandestine ;
- meurtre ou tentative de meurtre ou toute violence exercée sur l'assuré, un membre de sa famille ou son préposé.

7) L'Assurance « Tous Risques Chantiers »

C'est une garantie obligatoire et concerne les grands travaux. Elle a pour objet de garantir le maître d'ouvrage, les entreprises de constructions y compris l'ensemble de sous-traitants, qui exécutent l'ouvrage, contre les dommages causés à l'ouvrage lui-même, aux équipements utilisés pour l'exécution de l'ouvrage, aux matériels de chantier, aux frais de déblaiement, les responsabilités civiles, les avoisinants et également contre les dommages matériels et corporels causés aux tiers du fait de l'exécution des travaux.

Cette assurance comprend deux (2) garanties qui sont la maintenance standard ou limitée et la maintenance étendue.

8) L'Assurance « Bris de machines »

Cette assurance s'adresse aux propriétaires et utilisateurs de machines ainsi que les banques.

Elle garantie :

- les vices de construction, défauts de conception, de fabrication ou de montage, défauts de matière ou de la fonte;
- les fausses manœuvres, les maladresses, les négligences et malveillances ;
- les ruptures par la force centrifuge ;
- les courts circuits et autres effets du courant électrique ;
- le manque d'eau dans les générateurs de vapeur ;
- les explosions ;
- les tempêtes, gel.

9) l'assurance « Tous Risques Informatiques »

L'assureur couvre tous les dommages causés aux matériels électroniques, aux mémoires externes et les frais supplémentaires.

Section III – LE SERVICE SINISTRES ET CONTENTIEUX

Le service Sinistres et Contentieux est géré par un chef de service et son adjoint. Ses principales tâches consistent à :

- enregistrer régulièrement les déclarations de sinistres faites par les assurés, souscripteurs de contrats ou par toute autre personne intéressée par le règlement ;
- mettre en cause l'Assureur adverse dès qu'une déclaration est faite ;
- envoyer des lettres d'informations aux victimes ou aux Ayants- droits, en application des Articles 240 et suivant du Code CIMA pour les Pièces à fournir ;
- régler dans les délais prescrits, les dossiers sinistres ;
- communiquer à la production, les noms de tous les assurés ayant commis un accident dans l'année, en vue de l'application du malus au renouvellement;
- suivre efficacement les dossiers contentieux ayant un caractère technique, au besoin, assister l'avocat ;
- centraliser les données sinistres des Agences vers le Siège à savoir les sinistres déclarés, leurs évaluations, les payés et non payés.

La déclaration de sinistre, conduit à l'ouverture d'un dossier qui sera soumis à l'appréciation du Directeur Technique.

Le règlement du sinistre se fait sur la base des pièces justificatives ou après expertise. Dans tous les cas, qu'il s'agisse des dommages corporels ou matériels, une fiche de règlement définitif du sinistre est établie et soumise à l'appréciation du Directeur Technique. Cette fiche se présente de la manière suivante:

En observations générales : le service doit indiquer le genre de sinistre (corporel, matériel ou les deux) ;

1. Les faits : consistent à décrire les circonstances de l'accident ;
2. L'analyse technique du dossier : permet de vérifier les garanties (effet et terme du contrat), les responsabilités et aussi les réclamations de la Victime ;
3. La proposition du service : pour le règlement ou non du sinistre.

Après l'approbation de la Fiche par le Directeur Technique et du Directeur Général, une quittance de règlement est établie par le Service en vue du paiement. Le paiement peut être fait en espèce, par chèque, ou par compensation d'une dette.

Les sinistres sont enregistrés dans chaque registre prévu à cet effet et suivant la catégorie du véhicule.

Le service Sinistres et Contentieux travaille également en étroite collaboration avec les Brigades des Constats des Accidents de Circulation de la Voie Publique, les Tribunaux, les Avocats et autres.

Il est à noter que tous les sinistres sont réglés par le service Sinistres et Contentieux, exception faite aux sinistres de la branche Vie.

Titre- III. LA DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE

La Direction Administrative et Financière est une des Directions qui détient toutes les informations administratives et financières de la Société. Elle représente le baromètre pouvant indiquer la situation financière de l'organisation à travers ses rapports avec les différents partenaires qui sont les sinistrés, les fournisseurs, l'Etat, etc....

Elle est pilotée par un Directeur Administratif et Financier chargé d'organiser, de coordonner, contrôler et gérer les différents flux administratifs et financiers au sein de l'entreprise à travers ses deux (2) Services qui sont :

- le Service Comptable et Financier ;
- le service Administratif et du Personnel.

Section I- le Service Comptable et Financier

Ce service s'occupe d'une part, de l'aspect comptable qui est celui d'enregistrer toutes les informations relatives aux émissions, aux encaissements, aux paiements et diverses opérations connexes. D'autre part, il gère les aspects financiers comme la Trésorerie liée aux opérations bancaires et la Caisse pour les entrées et sorties de caisses.

Section II- Le Service Administratif et du Personnel.

Placé sous l'autorité du Directeur Administratif et Financier, le Service est dirigé par un Chef de Service Administratif et du Personnel. Il veille à l'organisation administrative et à la gestion du Personnel et du matériel.

a) De l'organisation administrative et du Personnel.

La SMAC est une Société jeune avec un Personnel également jeune mais très dynamique, hautement qualifié et confiant en l'avenir.

C'est sur cet élan, que le Chef de Service Administratif et du Personnel, en étroite collaboration avec l'Agent Administratif, s'attelle dans l'option de rationaliser et rentabiliser ses ressources à savoir:

- l'application des textes régissant le Personnel à savoir le Statut et le Règlement Intérieur ;
- la préparation des décisions relatives au Personnel (engagement, congés, disciplines, licenciement, retraite,...) ;
- la tenue à jour des dossiers du Personnel ;
- la confection des états de paiement de salaire ;
- la gestion des avances et des prêts consentis au Personnel ;
- la rédaction de diverses correspondances ;
- la gestion des relations avec l'administration, notamment l'Inspection de Travail, l'ONAPE , la CNPS, la Justice, les Impôts, le Domaine, etc.
- la coordination de certaines activités intéressant le Personnel avec les Délégués du Personnel.

la SMAC a un effectif de 46 (quarante six) personnes toutes catégories confondues.

b) La gestion du matériel et des fournitures.

Le stock des matériels et des diverses fournitures de bureau est géré par le Chef de Service Administratif et du Personnel suivant les directives du Directeur Administratif et Financier. Les commandes et les réceptions de ces matériels et fournitures obéissent aux mêmes principes.

TITRE IV - LE DEPARTEMENT ASSURANCE DE PERSONNES

Il englobe à la fois le Service Maladie (Section I) et le Service Vie (Section II).

Section I - Le Service Maladie.

Initialement rattaché à la Direction Technique IARDT, le Service Maladie fait partie désormais des Services du Département Assurances de Personnes.

Les difficultés de gestion de ce produit durant les trois dernières années ont entraîné le déséquilibre du portefeuille de la SMAC et partant, la résiliation de la plus grande partie des contrats en portefeuille. Pour remédier à ces insuffisances, et promouvoir ce produit, il serait judicieux pour la SMAC de :

- tarifier les risques proposés à partir de statistiques de consommation médicale qui sont connues chaque année ;
- suivre en permanence l'évolution de la charge sinistre, en vue de faire varier en conséquence les primes, les plafonds de garanties et les franchises ;
- tenir compte du questionnaire médical et de la règle d'antériorité (délai de carence, délai d'attente) ;
- régler rapidement les sinistres.

A noter que l'assurance maladie existe sous la forme individuelle et collective. Elle a pour objet de protéger les assurés contre les conséquences pécuniaires de la maladie, de l'accident et de la maternité.

Section II- Le Service Vie

C'est l'objet de notre thème de réflexion et serait développé dans la deuxième partie du rapport.

Deuxième Partie: RAPPORT D'ETUDE

**Thème: LES PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE AU
TCHAD**

- CAS DE LA SMAC-

Selon PICARD et BESSON, l'opération d'assurance vie représente "le contrat par lequel, en échange d'une prime, l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au tiers par lui désigné, une somme déterminée (capital ou rente) en cas de mort de la personne assurée ou de survie à une époque déterminée". (Traité d'assurances Terrestres, LGDJ, 1982).¹

Au Tchad, les premières souscriptions de contrats Vie datent des années 1980, sur l'initiative de la STAR Nationale. Ce processus sera suivi par la SMAC en février 1996, une année après sa création. Les principaux produits Vie proposés aux assurés sous l'égide de la CICA-RE sont l'Epargne - Retraite, la Rente Education Mixte, le Décès Emprunteur et la Temporaire au Décès.

Considérée comme vecteur de développement économique partout ailleurs, l'assurance vie, plus d'une décennie après son lancement, reste embryonnaire et peu ou mal connue du public tchadien. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette léthargie.

Aussi, dans le cadre spécifique de notre travail, nous traiterons d'abord les différents produits Vie de la SMAC (Chapitre I), identifier ensuite les causes qui font obstacles au développement de cette branche (Chapitre II), et proposer quelques solutions (Chapitre III).

Chapitre I- LES DIFFERENTS PRODUITS VIE DE LA SMAC

Il y a quatre (4) produits Vie proposés au public à savoir l'Epargne - Retraite, la Rente Education Mixte, le Décès Emprunteur et la Temporaire au Décès.

Section I - L'ASSURANCE EPARGNE-RETRAITE A COTISATIONS DEFINIES

L'assurance Epargne - Retraite à cotisations définies proposée par la SMAC, est un plan de retraite avec garantie décès optionnelle.

¹ . MAMADOU (Faye), Confection et Analyse des états statistiques Vie C20, C21, C25, C4, C5. Mai 2000, P. 4

1) Objectif du plan Epargne - Retraite:

L'objectif de ce plan est de permettre à l'assuré de se constituer un complément de retraite ou un capital de fin de carrière tout en étant garanti en cas de décès prématuré ou d'invalidité totale et permanente. La garantie décès et invalidité est optionnelle. L'âge limite de souscription prévu dans le tarif est fixé à Cinquante Cinq (55) ans.

2) La garantie Retraite au terme du contrat:

Au terme du contrat, la SMAC verse sur la demande du bénéficiaire, le capital constitué en un versement unique ou sous forme de rente.

3) La garantie Décès avant le terme du contrat:

Lorsque l'option décès est choisie par le souscripteur, la SMAC garantit en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, le versement au bénéficiaire désigné, un capital décès égal à 10 fois la cotisation annuelle en plus du montant de l'épargne constituée au moment du décès. La garantie décès est accordée pour une durée maximale de dix (10) ans renouvelables. L'Invalidité Absolue et Définitive est assimilée au décès.

4) Fonctionnement de l'Epargne - Retraite et la participation aux bénéfices:

La totalité de la cotisation nette de chargement est investie dans un compte retraite attribué à chaque souscripteur. Le compte retraite est crédité chaque année de bénéfices techniques au taux minimum de 3.5 %. Il est débité en même temps du coût de la garantie décès et est crédité de nouveau des participations aux bénéfices.

5) Le bénéficiaire:

Le bénéfice des sommes assurées revient à l'assuré s'il est vivant au terme du contrat, ou au bénéficiaire désigné aux conditions particulières, à défaut de celui-ci, aux héritiers.

6) Le montant de la prime et les modalités de paiement:

Le souscripteur choisit le niveau de cotisation qu'il désire payer. La cotisation minimale est de trois mille (3 000) francs par mois. Les cotisations sont payables d'avance au Siège, dans les Bureaux ou aux mandataires désignés et titulaires d'un mandat écrit.

L'assuré peut régler ses cotisations par tout moyen à sa convenance (espèces, chèques, virement bancaire, prélèvement à la source, etc.). Elles peuvent être périodiques, uniques ou à versement libre.

7) Le défaut de paiement des cotisations:

Lorsque l'assuré ne verse pas sa cotisation dans les dix (10) jours de son échéance, la SMAC lui adresse une lettre recommandée valant mise en demeure. A l'expiration d'un délai de quarante (40) jours à dater de l'envoi de cette lettre, le défaut de paiement de ladite cotisation entraînera selon les cas, la réduction du contrat ou sa résiliation.

8) La remise en vigueur:

A la suite de la résiliation du contrat ou de sa réduction, après avoir justifié de son état de santé, l'assuré peut le remettre en vigueur moyennant le paiement des cotisations arriérées, majorées des intérêts de retards.

9) Le remboursement ou rachat:

Dès que deux (2) années au moins des cotisations ou 15 % du total des cotisations prévues au contrat sont payées, l'assuré peut à tout moment demander le remboursement total ou partiel de l'épargne constituée. Le remboursement total solde les droits de l'assuré à l'égard de la SMAC.

Section II- LA RENTE EDUCATION MIXTE (REM) :

La REM est un plan similaire au contrat Epargne Retraite par son fonctionnement. La particularité réside dans son objectif (A) et ses options de règlement (B).

A) L'objectif de la Rente Education Mixte :

Son objectif est de permettre au chef de famille d'apporter un concours financier à ses enfants pendant leurs études supérieures ou pour s'établir dans la vie, par le service d'une rente certaine. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, le service de la rente commence immédiatement.

B) Les options de règlement de la Rente Education Mixte :

Au terme du contrat, le bénéficiaire a la possibilité de choisir entre les options suivantes:

- recevoir les sommes dues en rentes certaines;
- transformer les sommes dues en capital pour un versement unique.

En cas de décès prématuré de l'assuré, le bénéficiaire se voit automatiquement attribuer une rente jusqu'au terme du contrat, en ce sens que la garantie Décès ici est automatique contrairement à l'Epargne Retraite qui ne l'offre qu'en option.

Section III- LE DECES EMPRUNTEUR

Le contrat décès emprunteur est destiné aux entreprises et autres institutions financières qui accordent des crédits à leurs clients. IL a pour but, de garantir le solde restant dû (aux bénéficiaires) à la date du décès de l'emprunteur. La prime est calculée en fonction du tableau de remboursement établi par la banque, de l'âge de l'assuré, du montant de crédit, de l'état de santé de l'emprunteur et de la durée de remboursement.

Section IV- LA TEMPORAIRE AU DECES

L'assurance temporaire au décès se distingue des autres contrats par son objectif (A), le montant de la cotisation (B) et ses options de règlements (C).

A) L'objectif:

L'objectif de la temporaire au décès est de permettre à l'assuré, de garantir le paiement d'un capital en cas de décès ou d'invalidité totale et permanente, avant le terme du contrat au profit des bénéficiaires.

B) Le montant de la cotisation:

Le souscripteur choisit le capital à payer au bénéficiaire désigné en cas de son décès ou d'invalidité permanente totale et la cotisation est calculée en fonction de ce capital.

C) Les options de règlements:

En cas de décès de l'assuré, le bénéficiaire a la possibilité de choisir entre les options suivantes:

- recevoir immédiatement les sommes dues (capital décès);
- transformer les sommes dues en rentes viagères réversibles ou en annuités certaines.

Chapitre II- LES PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

D'une manière générale, il y a deux causes majeures qui sous-tendent les problèmes liés au développement de l'assurance vie au Tchad. Ces causes sont à la fois internes et externes aux Sociétés d'Assurances mais pour notre analyse, nous traiterons le cas spécifique de la SMAC (Titre I) tout en se penchant sur le cadre général (Titre II).

Titre I- LE CAS SPECIFIQUE DE LA SMAC

Notre analyse portera sur deux points essentiels à savoir les causes internes (Section I) et les causes externes (Sections II).

Section I- LES CAUSES INTERNES

Les causes internes qui bloquent l'expansion de la vente des produits "Vie" à la SMAC ou du moins la régressent sont de plusieurs ordres notamment la sélection des risques (A), la gestion commune des branches IARDT et Vie (B), le réseau commercial (C), les crises des Administrateurs (D) et, l'absence d'une stratégie et d'un plan marketing adéquat (E).

A) La sélection des risques:

Dans les assurances en cas de vie pure sans contre assurance, l'assureur paye le capital prévu si l'assuré est vivant au terme du contrat. Il n'y a pas lieu de faire la sélection médicale. Par contre, dans les assurances en cas de décès, la Compagnie ne peut assurer qu'après une évaluation la plus exacte possible du risque. Ce qui limite en partie, le nombre des assurables. La sélection du risque repose sur:

- le questionnaire médical;
- la visite médicale;
- la politique de souscription de la Société;
- les informations à caractères économiques; etc.

B) La gestion commune des branches IARDT et VIE:

La gestion non séparée des branches Vie et IARDT, contraire aux recommandations du Code CIMA (Article 326) a entraîné la confusion dans la gestion des cotisations des Souscripteurs des contrats Vie.

L'assurance Vie est en principe gérée par capitalisation, mais depuis le lancement des opérations par la SMAC, aucun placement conséquent n'est fait pour générer les produits financiers dont doivent bénéficier les épargnants.

Le tableau ci-après montre l'importance de la branche vie dans le portefeuille global de la SMAC. Aussi, la séparation des deux entités pourrait être salvatrice au décollage des contrats Vie dans le portefeuille.

Tableau des émissions¹

Libellé \ Années	1996	1997	1998	1999
VIE (A)	134 396 652	167 458 546	174 565 311	181 201 311
IARDT (B)	551 928 093	662 396 228	661 737 001	517 000 000
Total (C) = A+B	686 324 745	829 854 774	836 302 312	698 201 311
% (A / C)	19 %	20 %	20 %	25 %

¹ Sources : Extrait du bilan provisoire de la SMAC (Exercice 1999).

C) Le réseau commercial:

Le réseau commercial est composé essentiellement des Agents formés appelés Conseillers, organisés en plusieurs équipes sous la supervision d'un Inspecteur. Ils constituent dans un passé récent, la force de vente de la Société. Force est de constater leur contre performance dans les objectifs à atteindre, traduisant les baisses tant en chiffre d'affaire qu'en effectif des Conseillers en activité et pour causes:

- les crises entre les Administrateurs créant la méfiance des assurés;
- l'augmentation du taux de taxes sur les commissions (de 05 à 20 %) au titre de bénéfice non commercial (BNC);
- la suppression du minimum garanti;
- les retards dans les paiements des commissions;
- les malversations commises par certains Conseillers indécats;
- l'absence d'un service ou d'un organe dynamique chargé du suivi des émissions et leurs recouvrements au niveau du réseau traduit ce faible taux d'encaissement par rapport aux émissions comme l'indique le tableau ci- dessous:

Tableau des émissions et encaissements en vie TTC¹.

Libellé \ Années	1996	1997	1998	1999
Emissions	134 396 652	167 458 546	174 565 311	181 201 311
Encaissements	53 155 755	75 624 092	47 913 855	37 653 257
Taux d'encaissements.	39 %	45 %	27 %	20 %

D) La crise entre les Administrateurs:

La mésentente des Administrateurs d'octobre 1997 pour cause de mauvaise gestion sera le précurseur au déclin de l'ensemble du portefeuille de la SMAC. Comme le dit l'adage populaire: « l'argent n'aime pas le bruit ». Alors, bon nombre de souscripteurs sont prudents dans la conclusion de nouveaux contrats et procèdent massivement aux rachats et aux résiliations des anciens contrats en portefeuille.

¹ Sources : Extrait du bilan provisoire de la SMAC (Exercice 1999).

E) L'absence d'une stratégie et d'un plan marketing adéquat:

De part sa définition, le marketing est à la fois un état d'esprit, une méthode, un ensemble de techniques, permettant de conquérir puis de conserver une clientèle durable.

Aussi, pour atteindre ce but, la Société doit avoir un plan d'action, en se fixant des objectifs de production à court, moyen et long terme qui tiennent compte:

- des produits adaptés aux besoins réels des assurés et souscripteurs des contrats;
- des prix en rapport avec le coût de la vie des différents prospects;
- des réseaux fiables de distributions avec une politique rigoureuse dans le recrutement, la formation, la motivation et la promotion des Conseillers.

De même, les Conseillers doivent être ambitieux, persévérants et sans complexes pour leur profession. Ils doivent avoir des projets personnels à réaliser comme éléments de motivation dans le travail.

Or, d'un côté comme de l'autre, il manque d'harmonie et de réalisme. Faute de former des équipes dynamiques de Conseillers comme partenaires et noyaux à part entière, ces derniers se contentent d'un bref séjour dans l'organisation en attendant de trouver mieux ailleurs, effritant ainsi le rendement de l'entreprise.

Section II- LES CAUSES EXTERNES

Le faible poids économique du Tchad avec ses corollaires (PNB/ h = 180 Dollars en 1995)¹, le classant en queue de peloton des pays pauvres de la planète expliquent en grande partie les problèmes liés au développement de l'assurance vie au Tchad.

Loin de donner une énumération exhaustive, nous évoquerons les principales causes qui freinent ce développement à savoir:

¹Journal Le Courrier n° 175 Mai- Juin 1999, P. 27.

- l'instabilité politique de ses 40 (quarante) années d'existences en tant qu'Etat indépendant amène les prospects et les souscripteurs à plus de prudence et de méfiance malgré leurs désirs de s'assurer;
- le niveau trop faible du pouvoir d'achat de la grande majorité de la population limite ses possibilités à épargner et donc à souscrire les contrats d'assurances;
- le niveau d'instruction en dessous de moyenne (taux d'alphabétisation des adultes = 48,1 %) ¹ et le manque de culture d'assurances nécessitent un travail de fonds, en amont comme en aval dans l'information du public à saisir l'intérêt;
- le poids de la religion (surtout musulmane) fait qu'une bonne partie de la population assurable refuse purement de souscrire. Elle justifie cette position par le fait que la vie humaine est sacrée et ne peut faire l'objet de transactions. Par ailleurs, que l'intérêt serait prohibé par le Coran;
- les difficultés d'ouverture des comptes bancaires et l'augmentation des agios, même pour les virements internes découragent les assurés et limitent ainsi les ordres de virements. Il en est de même pour les prélèvements à la source, mal opérés par les employeurs ou non reversés aux Sociétés d'assurances, traduisant ainsi le niveau important des impayés de primes en portefeuille ;
- S'il est vrai que le respect de la réglementation en matière des placements est un gage de sécurité, de rentabilité et de liquidité, celle relative à la constitution des Sociétés spécialisées en vie (avec un capital minimum de 500 000 000 fcfa (cinq cents million) pour les Sociétés Anonymes et 300 000 000 fcfa pour les Sociétés Mutuelles) demeure un obstacle pour les deux (2) Sociétés de la place déjà fragilisées par les multiples crises économiques des dernières années ;

¹Journal Le Courrier n° 175 Mai- Juin 1999, P. 27.

- La fiscalité tchadienne en matière d'assurances vie n'est pas incitative. Tandis que dans les autres pays de la CIMA, la tendance est à la suppression de la taxe sur les produits Vie. Au Tchad, le taux de taxes sur la convention d'assurances vie est passée de 1 % à 1,5 %, soit une augmentation de 50 % ;

- L'absence du marché financier dans la sous- région d'Afrique Centrale vient compliquer les triples critères de sécurité, de rentabilité et de liquidité exigés par la législation communautaire.

Titre II- LE CADRE GENERAL

Il se recoupe avec les causes externes exposées par ailleurs. Cependant, nous traiterons succinctement les problèmes liés à l'absence d'une Société spécialisée en Vie (Section I), ensuite la non maîtrise des canaux de distribution (Section II) et enfin, le manque de politique en matière de crédit (Section III).

Section I- LES PROBLEMES LIES A L'ABSENCE D'UNE SOCIETE SPECIALISEE EN VIE

L'absence d'une Société spécialisée en Assurance Vie a pour conséquence, la gestion commune des branches IARDT et VIE, excluant toute transparence.

Cette pratique qui consiste à "mettre tous les œufs dans un même panier", contraire à la règle de dispersion des risques est un handicap dans le développement de l'assurance vie. A ce constat, il faut également ajouter l'insuffisance de vulgarisation pour causes de mauvaise organisation du secteur et de l'image que le public se fait sur les assurances.

Section II- LA NON MAITRISE DES CANAUX DE DISTRIBUTION

L'assurance étant une industrie, qui « fabrique et vend les services ». Aussi, vendre suppose l'existence des canaux fiables de distributions. A défaut, il y aura production sans écoulement. C'est le problème actuel dont sont confrontés les assureurs Tchadiens.

L'assurance Vie par aisance ne se vend pas dans les guichets des Compagnies mais au domicile du prospect. Pour cela, les Compagnies se doivent:

- recruter et former les Agents d'un bon niveau pour cette cause;
- assurer leur encadrement et les motiver afin qu'ils croient en eux même, à la Société qui les emploie et surtout aux produits qu'ils distribuent. Malheureusement, c'est cette manque d'organisation qui caractérise nos Sociétés. L'on constate plutôt:
 - l'absence d'un réseau commercial fiable chargé de produire les affaires nouvelles et assurer les services après vente dans un marché concurrentiel mais encore vierge ;
 - l'inexistence des Conventions entre les banques et les Assureurs d'une part, et entre les Assureurs et les employeurs d'autre part pour le traitement rapide des ordres de virements et les prélèvements à la source.

Section III- LE MANQUE DE POLITIQUE EN MATIERE DE CREDIT

L'octroi d'un crédit ou d'une facilité bancaire oblige le client à souscrire une assurance vie pour garantir le solde restant dû en cas de décès ou d'invalidité totale de l'assuré. Plus les banques accordent les crédits, au tant seront aussi les primes d'assurances à collecter et injecter dans les circuits économiques.

A ce niveau également, la politique de crédit est quasi- inexistant au Tchad. Ni les Institutions Financières de la place, ni l'Etat ne suscitent d'intérêts en la matière. Les quelques rares crédits consentis par les banques sont trop sélectifs.

Cette situation limite la capacité des Sociétés d'assurances à mobiliser les capitaux alors qu'elles sont reconnues comme investisseurs institutionnels. Pour remédier à ce paradoxe, plusieurs solutions sont envisageables (Chapitre III).

Chapitre III- ESQUISSE DE SOLUTIONS

Les solutions susceptibles d'amorcer le développement de l'assurance Vie au Tchad se conçoivent à deux niveaux, aussi bien dans l'entreprise (Section I), que dans le cadre général (Section II).

Section I- AU NIVEAU DE L'ENTREPRISE

Les différentes mutations dont la SMAC fait l'objet ainsi que le respect de la réglementation en vigueur en matière d'assurances sont des atouts lui permettant de reconquérir la confiance et de développer la branche vie. Pour atteindre ce but, elle doit:

- parvenir à la création d'une Société Anonyme spécialisée en Vie afin de développer le portefeuille déjà existant;
- mettre en place une stratégie marketing adéquate à court , moyen et long terme;
- développer les réseaux de ventes en se basant sur le recrutement, la formation et la promotion des vendeurs. Ce qui permettra d'atteindre les objectifs de production fixés préalablement;
- motiver les forces de vente avec le relèvement du taux de commissions;
- mettre en place des produits Vie adaptés aux besoins des assurés;
- sensibiliser le public sur le bien fondé des assurances Vie à travers les médias;
- signer des conventions avec les banques et les employeurs pour le recouvrement des cotisations par le système des ordres de virements ou des prélèvements à la source;
- régler rapidement les sinistres survenus pour crédibiliser la Société.

Section II- AU NIVEAU GENERAL

Dans le cadre général, quelques solutions sont souhaitables pour le développement de l'assurance Vie au Tchad. Ce sont entre autres:

- l'organisation générale du secteur des assurances et en particulier la branche Vie;
- la sensibilisation des opérateurs économiques à prendre conscience du bien fondé des assurances Vie sur leurs politiques de crédit ;

- l'Etat doit pour sa part:

- contrôler les opérations d'assurances au profit des assurés et bénéficiaires de contrats parce qu'elles mobilisent des sommes importantes pour des capitalisations à long terme.
- faciliter la création d'un réseau de banques commerciales couvrant tout le pays, en particulier les zones rurales, et dont la vocation serait d'accorder les crédits petits et moyens à tous les exclus du système bancaire c'est à dire la grosse majorité de la population pour financer leur activité économique, source d'aliments ;
- supprimer les taxes sur les conventions d'assurances vie , car l'épargne collectée est réinjectée dans l'économie pour générer ensuite des biens et services soumis à divers impôts et taxes plus importantes;
- amener à ce que les cotisations d'assurances vie soient déductibles du revenu imposable ;
- mettre en place, un cadre réglementaire relatif aux placements et qui intègre à la fois, l'esprit du Code CIMA (Article 335-2) et l'intérêt des Sociétés d'Assurances.

Malgré les problèmes énoncés, les potentialités existent. L'importance de l'épargne que peuvent drainer les Sociétés Vie est au centre de l'intérêt qu'on lui accorde.

Pour un pays comme le nôtre en quête de ressources pour le financement de son développement, le rôle de l'Assurance Vie n'est plus à démontrer. Il ne reste qu'à mettre en place, une structure de gestion et un cadre réglementaire et fiscal souple, afin d'amener les prospects à se tourner vers les produits Vie.

CONCLUSION GENERALE

Dans un pays comme le Tchad avec une population de plus de 7 Millions d'habitants, l'on peut affirmer sans verser dans l'optimisme béat, que l'Assurance Vie à un avenir quand on sait que le marché National fait moins de 5 000 (cinq mille) contrats Vie.

Le niveau du chiffre d'affaire actuel tourne autour de 300 Millions de francs cfa, alors que le marché offre une possibilité d'environ 3 Milliards de francs cfa. Cela suppose que 10 % à peine du marché d'Assurances Vie est exploité.

Aussi, eu égard :

- aux insuffisances du système de retraite légale au Tchad ne permettant pas aux travailleurs de garantir normalement leurs vieux jours;
- au marché Tchadien d'Assurances Vie complètement vierge ;
- aux perspectives économiques en rapport avec l'exploitation imminente du pétrole tchadien, il y a lieu d'espérer pour peu que le secteur soit bien organiser.

Par ailleurs, il est important de souligner que les Assureurs sont des Investisseurs Institutionnels. C'est pourquoi, l'épargne collectée des souscripteurs Vie fait l'objet de placements de longues durées et donc, vecteur de développement économique et social.

Il faut se rendre néanmoins à l'évidence que les difficultés actuelles liées aux problèmes de développement de l'Assurance Vie au Tchad d'une manière générale sont dues à l'absence d'une Société spécialisée en Vie.

Il appartient aux deux Sociétés à savoir la SMAC et la STAR, avec l'appui de l'Etat, de créer à l'instar des autres pays de la Sous- Région aussi rapidement que possible une société Spécialisée en Vie conformément à la réglementation du code CIMA pour le bonheur et la sécurité de tous.

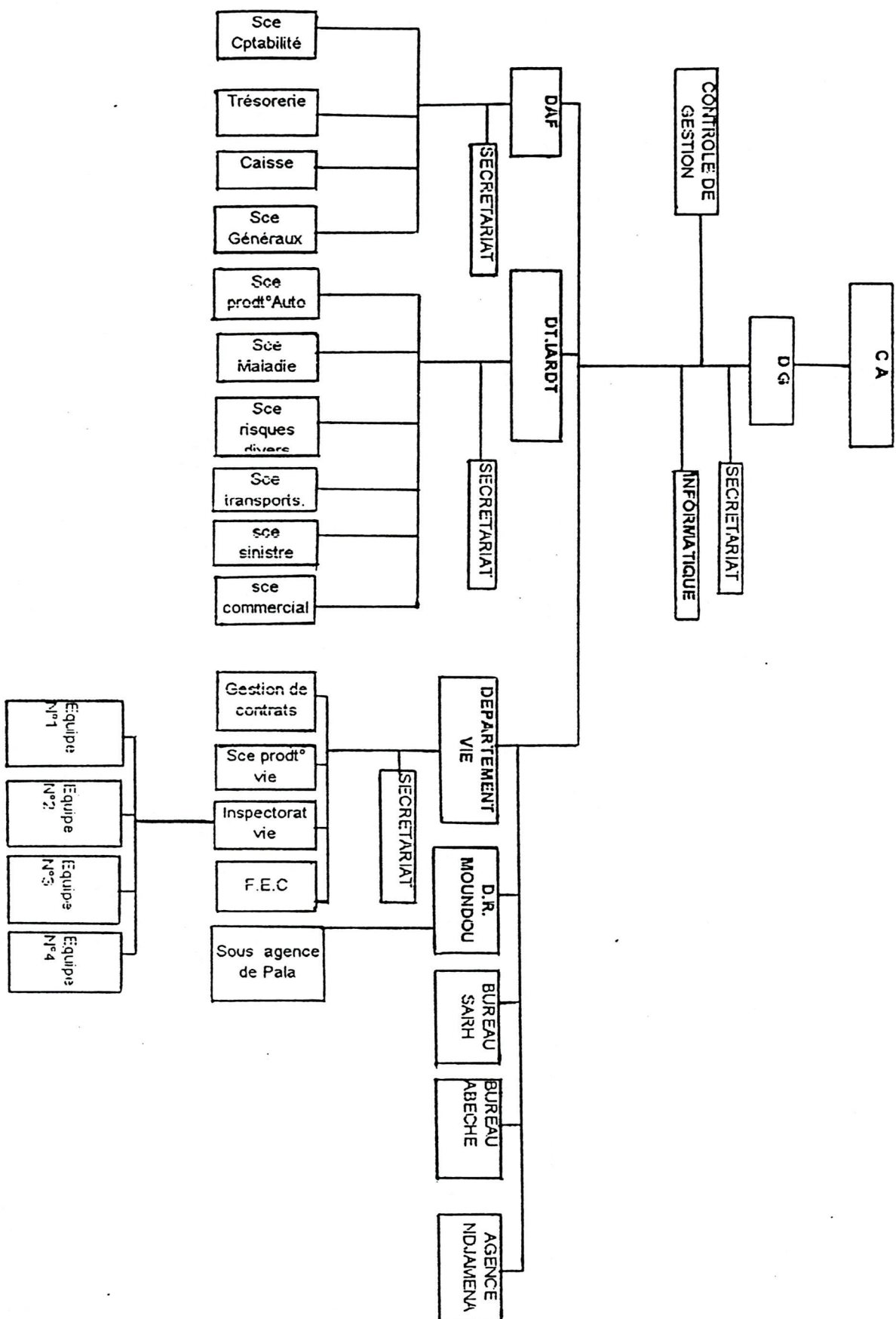
En ce qui concerne la SMAC, les espoirs sont permis dans son processus actuel de transformation en deux Sociétés Anonymes (SMAC IARDT et SMAC Vie), pour la reconquête de son portefeuille déjà effrité. A cela, il faudrait:

- dynamiser les forces de vente;
- mettre en place une structure de gestion adéquate;
- doter la Société des moyens tant humains, matériels que financiers conséquents; etc.

Cependant, l'interdiction par la CRCA à la SMAC, de souscrire de nouveaux contrats Vie depuis fin 1999, en rapport avec les crises que traverse cette jeune Société, vient relancer le débat que nous estimons non clos.

ANNEXE

CONGRATULATE ME LA SIMAC.



BIBLIOGRAPHIE

- Code CIMA ;
- L'Assurance Vie en Afrique : Bilan et Perspectives ; Afrique Assurances n° 02 Janvier- juin 1993 (IIa/ CICA).
- Reportage sur le Tchad ; Journal Le Courrier n° 175, Mai- Juin 1999.
- MAMADOU (Faye), Formation Permanente et Stage de Perfectionnement sur les entreprises d'Assurances et le Code CIMA : Confection et Analyse des états Statistiques Vie (C 20 ; C21 ; C25 ; C4 et C5) ; IIA, Mai 2000 ;
- ROUVILLOIS (Michel), Cours d'Assurances de Personnes ; IIA/ MSTA (1998-2000) ;
- NINGAHI (Simon), Cours de Réassurance non proportionnelle ; IIA/ MSTA (1998-2000).

TABLE DE MATIERES

INTRODUCTION GENERALE.....	1
<i>1^{ère} PARTIE : RAPPORT DE STAGE</i>	
DESCRIPTION ET REGLES DE FONCTIONNEMENT DE LA SMAC.....	3
LES STRUCTURES STATUTAIRES	
CHAPITRE 1- LES ORGANES DE DECISION.....	3
II- L'ASSEMBLEE GENERALE.....	3
III - LE CONSEIL REGIONAL.....	3
III - LE CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	3
CHAPITRE 2 - LES ORGANES EXECUTIFS ET DE GESTION.....	4
TITRE I - LA DIRECTION GENERALE.....	4
SECTION I - LE SECRETARIAT.....	4
SECTION II - LE SERVICE STATISTIQUES ET REASSURANCE.....	4
a) Sur le plan Statistiques	5
b) Sur le plan de la Réassurance.....	5
TITRE II- LA DIRECTION TECHNIQUE-IARDT.....	6
SECTION I - LE SERVICE PRODUCTION.....	6
SECTION II - LE SERVICE TRANSPORTS ET RISQUES DIVERS.....	8
I- Le Service Transports et Risques Divers.....	8
A) Le Service Transports.....	8
i) L'assurance Transport sur facultés.....	8
ii) L'assurance Transport par voie aérienne.....	8
iii) L'assurance Transport par voie de terre.....	8
B) Le Service Risques Divers.....	9
1) L'assurance Incendie.....	9
a) Objet.....	9
b) Tarification.....	9

2) L'assurance "Individuelle Accident".....	9
3) La Responsabilité Civile Scolaire.....	9
4) L'assurance de Responsabilités Civiles Chef d'Entreprise.....	10
5) L'assurance de Responsabilités Civiles Chef de Famille.....	10
6) L'assurance Vol.....	10
7) L'assurance "Tous Risques Chantiers".....	10
8) L'assurance "Bris de Machines".....	10
9) L'assurance "Tous Risques Informatiques".....	11

SECTION III-' LE SERVICE SINISTRES ET CONTENTIEUX.....11

TITRE III - LA DIRECTION ADMINISTRATIVE ET FINANCIERE.....13

SECTION I – LE SERVICE COMPTABLE ET FINANCIER.....13

SECTION II - LE SERVICE ADMINISTRATIF ET DU PERSONNEL.....13

a) De l'organisation administrative et du personnel.....13

b) La gestion du matériel et des fournitures.....14

TITRE IV – LE DEPARTEMENT ASSURANCE DE PERSONNES.....15

SECTION I – LE SERVICE MALADIE.....15

SECTION II - LE SERVICE VIE.....15

DEUXIEME PARTIE:RAPPORT D'ETUDE

CHAPITRE I- LES DIFFERENTS PRODUITS VIES DE LA SMAC.....16

SECTION I- L'ASSURANCE EPARGNE-RETRAITE A COTISATION DEFINIES...16

1) Objectif du plan Epargne- Retraite.....17

2) La garantie Retraite au terme du contrat.....17

3) La garantie Décès avant le terme du contrat.....17

4) Fonctionnement de l'Epargne Retraite et la participation aux Bénéfices.....17

5) Le Bénéficiaire.....17

6) Le montant de la prime et les modalités de paiement.....18

7) La défaut de paiement des cotisations.....18

8) La remise en vigueur18

9) le remboursement ou rachat18

SECTION II- LA RENTE EDUCATION-MIXTE.....	18
A) L'objectif de la Rente Education Mixte	19
B) Les options de règlement de la Rente Education Mixte	19
SECTION III - LE DECES EMPRUNTEUR.....	19
SECTION IV - LA TEMPORAIRE AU DECES.....	19
A) L'objectif.....	19
B) Le montant de la Cotisation	20
C) Les options de règlements.....	20
CHAPITRE II – LES PROBLEMES DE DEVELOPPEMENT DE L’ASSURANCE VIE AU TCHAD.....	20
TITRE I – LE CAS SPECIFIQUE DE LA SMAC.....	20
SECTION I – LES CAUSES INTERNES.....	20
A) La sélection des Risques.....	21
B) La gestion commune des branches IARDT et Vie.....	21
C) Le réseau commercial	22
D) La crise entre les Administrateurs.....	22
E) L'absence d'une stratégie et d'un plan marketing adéquat	23
SECTION II – LES CAUSES EXTERNES.....	23
TITRE II- LE CADRE GENERAL.....	25
SECTION I – LES PROBLEMES LIES A L’ABSENCE D’UNE SOCIETE SPECIALISEE EN VIE.....	25
SECTION II – LA NON MAITRISE DES CANAUX DE DISTRIBUTION.....	25
SECTION III – LE MANQUE DE POLITIQUE EN MATIERE DE CREDIT.....	26
CHAPITRE III – ESQUISSE DE SOLUTIONS.....	27
SECTION I - AU NIVEAU DE L’ENTREPRISE.....	27
SECTION II – AU NVEAU GENERAL.....	27
CONCLUSION GENERALE.....	29

