

VI-26

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR

6e PROMOTION 1982-1984

Mémoire de Fin d'études
Préparé en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ÉTUDES SUPERIEURS DES Assurances

LES PROBLEMES DE L'IMPLANTATION
DE L'ASSURANCE-VIE EN CENTRAFRIQUE
Essai de Solutions

Présenté par :

Mathieu Magalet-yarawandji

Sous la direction de :

Mr. **Ferdinand MENG**

Chef de Service Vie et Prévoyance Sociale

AMACAM-YAOUNDE

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR

6e PROMOTION 1982-1984

Mémoire de Fin d'études
Préparé en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ÉTUDES SUPERIEURS DES Assurances

LES PROBLEMES DE L'IMPLANTATION
DE L'ASSURANCE-VIE EN CENTRAFRIQUE
Essai de Solutions

Présenté par :

Mathieu Maguellet-yarawandji

Sous la direction de :

Mr. **Ferdinand MENG**

Chef de Service Vie et Prévoyance Sociale

AMACAM-YAOUNDE

AVANT-PROPOS
=====

La République Centrafricaine sur quoi porte notre étude est un pays de 617 000 km² enclavé au coeur du continent africain. Elle compte environ 3 000 000 d'habitants.

Jusqu'à ce jour, on pratique seulement les branches IARD sur le marché centrafricain. C'est l'ordonnance n° 83.051 du 2 Août 1983 qui a porté institution de l'Assurance-Vie en République Centrafricaine. C'est cette ordonnance qui nous amène à nous interroger sur les possibilités et les limites des affaires dans cette branche.

Mais nous n'ignorons cependant pas qu'une telle entreprise est une tâche ardue à plus d'un titre.

Sur le plan théorique : un cours magistral de 30 heures sur l'assurance-vie nous introduit seulement dans la matière en nous fournissant des éléments d'information. Il ne nous donne pas des détails de connaissances qu'exige une telle analyse. Compte tenu de ce fait, notre analyse récelera nécessairement des lacunes dont nous nous en excusons sincèrement. A cela, il faut ajouter le manque de temps matériel nécessaire pour une telle recherche. Car, quand bien même nous aurions des documents relatifs à notre thème, nous ne pouvons les exploiter (comme il faut) faute de temps.

Sur le plan pratique : notre éloignement du marché centrafricain constitue un second problème. Car notre présence sur le marché nous aurait permis de confronter nos hypothèses de travail à la réalité notamment par des sondages et des enquêtes. Cela étant, le lecteur ne s'étonnera pas des lacunes que renferme notre exposé.

Par ailleurs, nous tenons à adresser tous nos sincères remerciements à Mr Ferdinand MENG qui a bien voulu diriger ce Mémoire. Grâce à sa pleine disponibilité, nous n'avons jamais eu, sous sa direction, à souffrir de manque d'encadrement. Qu'il trouve ici l'expression de toute notre reconnaissance.

PLAN DE L'EXPOSE

INTRODUCTION.....	P. 3
CHAPITRE I : La nécessité de l'assurance en Centrafrique....	P. 5
A - L'Assurance-Vie : un besoin pour la Centrafrique.....	P. 5
B - Les obstacles à la satisfaction du besoin de l'assurance-vie.....	P. 10
CHAPITRE II : Essai de solution : l'Assurance de groupe.....	P. 18
A - Le contrat d'assurance de groupe.....	P. 18
B - Les différents types de contrats de groupe.	P. 20
C - Les garanties du contrat d'assurance de groupe.....	P. 23
CHAPITRE III : L'intérêt de l'Assurance de groupe.....	P. 26
A - L'intérêt de l'Assurance de groupe pour les assurés.....	P. 26
B - L'intérêt du contrat de groupe pour l'assureur.....	P. 28
CHAPITRE IV : La nécessité d'une intervention des pouvoirs publics.....	P. 31
CONCLUSION	P. 33
BIBLIOGRAPHIE.....	P. 34
TABLE DE MATIERES.....	P. 35

I N T R O D U C T I O N

Nous nous proposons dans cet exposé de montrer que l'assurance-vie revêt pour nos pays en voie de développement la même importance qu'elle a dans les pays industrialisés. Nos pays subissent à un rythme accéléré les transformations que connaît l'accident sur le plan technologique. Nous courons du fait de cette similitude de situation les mêmes risques que ceux courus par les individus dans ces pays dits développés à savoir les risques d'accidents, de décès, d'invalidité ou de maladie etc...

Cependant le niveau de notre développement économique ne nous permet pas encore de consommer tous les produits de l'assurance-vie. Nous devons donc choisir parmi ces produits ceux susceptibles de répondre à nos besoins. Pour un pays comme la Centrafrique dont le volume annuel des primes atteint à peine 1. 200.000.000 FCFA on ne peut espérer grand-chose quant aux encaissements en Branche-Vie. C'est pourquoi nous pensons objectivement que les assureurs doivent mettre l'accent sur l'assurance de groupe qui a l'avantage de répondre pleinement aux besoins des assurés locaux. Nous optons pour cette branche d'assurance vie même s'il en existe d'autres qui peuvent répondre aux mêmes besoins. Tout d'abord la pratique de celle-ci n'exclut pas les autres branches de l'assurance. Au contraire, elle doit permettre la popularisation de l'assurance-vie en général en vue de mieux l'implanter dans nos pays.

Le thème de notre réflexion qui peut se formuler de la manière suivante : "les problèmes de l'implantation de l'assurance vie en Centrafrique : Essai de solution" comprendra quatre chapitres agencés de la façon suivante :

- dans le chapitre premier, nous nous évertuerons à montrer que les assurances vie sont un besoin pour la Centrafrique. Cependant beaucoup d'obstacles existent qui entraveront leur développement si on les pratique.

./...

- Dans le second chapitre, nous proposerons une solution en vue de contourner ces obstacles. Cette solution consiste à notre avis à commencer l'assurance-vie en Centrafrique par l'assurance de groupe.
- Au chapitre troisième, nous montrerons les raisons du choix de l'assurance de groupe comme solution aux problèmes l'assurance vie en Centrafrique.
- Enfin dans le quatrième chapitre nous soulignerons le fait que l'assurance de groupe ne pourra constituer le véritable point de départ de l'assurance vie qu'avec l'intervention de l'autorité de tutelle.

CHAPITRE I

LA NECESSITE DE L'ASSURANCE VIE
EN
CENTRAFRIQUE

==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==

A - L'ASSURANCE VIE : UN BESOIN POUR CENTRAFRIQUE

1 - Les motivations d'un tel besoin.

En Centrafrique comme dans la plupart des pays africains où l'écrasante majorité de la population ne possède pas de fortune, chacun reste dépendant de son travail, unique moyen d'existence et de subsistance. Chaque individu ne peut s'acheminer sans-à-coup vers la vieillesse que si la possibilité de travailler ne lui est pas retirée. Or, dans nos jeunes pays en pleine transformation, le présent et l'avenir tant de l'homme que de sa famille restent exposés aux vicissitudes de la vie à savoir la maladie, l'accident, le décès prématuré, la vieillesse, la retraite etc...

Face à cette situation d'incertitude, quelques solutions ont été trouvées en vue de protéger les individus et leurs familles. La Centrafrique, à l'instar de la puissance colonisatrice, a créé une Caisse de Sécurité Sociale dont la compétence s'étend à deux domaines :

- aux assurances sociales qui couvrent les risques décès, invalidité et retraite du travailleur ;
- à la protection familiale qui consiste à donner aux familles du travailleur des allocations familiales et prénatales.

Certes, cette solution constitue un progrès incontestable dans la protection du travailleur et de sa famille, mais elle reste

./...

néanmoins insuffisante. Car elle ne met pas l'individu à l'abri de tous les risques qui^kmenacent.

Tout d'abord, les indemnités versées par la Caisse en cas de décès sont assez dérisoires pour permettre aux ayants-droit de faire face aux problèmes que leur pose l'inactivité ou la disparition de la source de revenus.

Ensuite, les travailleurs n'ont pas la possibilité de prélever, en cas de besoin, une partie des cotisations qu'ils versent à la Caisse.

Cependant, ces solutions ne s'adressent qu'aux seuls travailleurs enregistrés et déclarés à la Caisse de Sécurité Sociale. Il n'en reste pas moins que les autres couches sociales : cultivateurs, petits commerçants, artisans... ne peuvent compter que sur elles-mêmes, c'est-à-dire sur leurs éventuelles économies ou alors la solution qui tend à disparaître avec le modernisme à savoir la solidarité des frères, cousins, oncles etc...

Aussi l'épargne personnelle constitue-t-elle une solution au problème. Mais les salaires distribués dans nos pays et particulièrement en Centrafrique conditionnent fortement le volume de celle-ci.

Face aux insuffisances de ces solutions, l'Assurance-Vie apparaît comme la solution la plus satisfaisante. L'assurance vie est donc un besoin réel pour la Centrafrique.

Qu'entend-on par Assurance-Vie ? C'est une opération d'assurance dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine. On distingue :

- ... les assurances en cas de décès, où le capital stipulé est payable en cas de décès de l'assuré, si celui-ci survient avant le terme du contrat ;

./...

- les assurances en cas de vie, où le capital prévu ne doit être versé que si l'assuré est encore en vie à l'échéance fixée.

Toutes les combinaisons proposées à la clientèle se ramènent à ces deux types. L'assurance-vie, dans la mesure où elle répond aux préoccupations des Chefs de famille, a un rôle social important à jouer.

2 - Le rôle social de l'assurance-vie

En effet, pour les riches, l'assurance vie en tant que moyen de protection familiale contre les vicissitudes de la vie n'a aucune importance. Car les patrimoines dont ils disposent les mettent à l'abri des préoccupations sur leur avenir ou celui de leurs familles.

S'agissant des ouvriers, employés et fonctionnaires moyens et d'une manière générale des personnes aux conditions de vie modestes, le problème se pose autrement. Pour cette catégorie de personnes, il n'y a pas de richesses acquises et tout repose sur le salaire. C'est pour cela qu'un capital-réserve en prévision des aléas du destin est une nécessité impérieuse. Ce capital qu'il est presque impossible de trouver pendant l'exercice de leurs fonctions, l'assurance vie le met à leur disposition. L'assurance vie permet aux foyers modestes de se débarrasser des soucis d'un futur incertain et de regarder l'avenir avec confiance. Elle ne procure pas seulement un réconfort moral, elle met effectivement à la disposition des familles sinistrées une masse d'argent leur permettant de s'adapter à leur nouvelle situation créée par la disparition du Chef de famille, pourvoyeur de ressources qui a souscrit le contrat.

Ce rôle social est encore plus apparent dans les contrats en cas de vie où l'assuré survivant à l'échéance perçoit lui-même

./...

un capital qui lui permet d'améliorer sa condition de vie à la retraite ou pendant la vieillesse.

Le second rôle de l'assurance vie qui est tout aussi important que celui que nous venons de voir est d'ordre économique.

3 - Le rôle économique de l'assurance-vie

Les entreprises d'assurance sont des agents économiques qui embauchent des employés et distribuent des salaires. Ce rôle varie selon qu'il s'agit des pouvoirs publics ou des particuliers.

a) A l'égard des pouvoirs publics

L'assurance-vie est une opération d'épargne des particuliers dont le rôle essentiel est de prévenir les conséquences des aléas futurs. Les assureurs responsables de la gestion de cette épargne constituent des provisions techniques destinées à payer les sinistres. Le rôle économique de cette activité consiste précisément en ce que le Ministère de tutelle perçoit non seulement des taxes sur les primes ou cotisations payées par les assurés, mais encore des impôts sur les provisions mathématiques. Ces taxes et impôts servent de sources de financement dans d'autres secteurs de l'économie nationale.

Aussi grâce aux provisions mathématiques les assureurs en échange de certains titres de valeurs (obligations ou emprunts), mettent-ils à la disposition des pouvoirs publics la masse de sommes nécessaires pour leurs programmes économiques.

Hormis ces titres de valeur, les pouvoirs publics peuvent demander et obtenir des assureurs des prêts. A titre d'exemple, nous citerons le quotidien camerounais : Cameroun Tribune (1) qui écrit "le Ministre des Finances, le président du Conseil d'administration,

(1) Cameroun Tribune n° 2911 Samedi 25 Février 1984

le Directeur Général de la Caisse Nationale de la Prévoyance Sociale (CNPS) ont procédé hier 24 Février 1984, à la signature d'une convention de prêt CNPS/Etat d'un montant de dix (10) milliards de francs CFA destiné au financement de la première extension de la centrale hydroélectrique de Song-Loulou, dont le coût global est évalué à 43 milliards de francs CFA".

Il est plus juste de faire remarquer que le rôle économique que nous venons d'évoquer n'est pas spécifique à l'assurance-vie. Ce qui lui est spécifique, c'est la durée des provisions mathématiques qui peut aller de 10 à 30 ans. Ainsi durant la période qui va de la souscription des contrats à leurs échéances (10 à 30 ans), si le volume des primes encaissées est important et si, d'autre part, les risques ont été bien sélectionnés, l'assureur pourra disposer d'une énorme somme d'argent qu'il fera fructifier en injectant dans le circuit économique : placement dans les banques, participation dans les actions, achat de bons titres etc...

La prépondérance de l'assurance-vie sur un marché revêt une importance capitale pour l'économie du pays considéré. Pour un pays comme la Centrafrique qui souffre cruellement du manque des capitaux, les provisions mathématiques peuvent servir de source de financement et contribuer à réduire ses dettes extérieures.

L'assurance-vie joue également un rôle économique non négligeable à l'égard des particuliers.

b) A l'égard des particuliers

Il est nécessaire de distinguer ici les entreprises non financières d'une part, et les individus c'est-à-dire les ménages, d'autre part.

A l'égard des entreprises, les assureurs jouent un rôle identique à celui que nous avons vu ci-haut. Mais à cette différence

près que celles-ci ne perçoivent des assureurs ni impôts ni taxes. Les assureurs-vie, loin de garantir ces entreprises contre les risques de quelque nature que ce soit, leur prêtent de sommes d'argent pour l'extension de leurs unités de production ou achètent leurs actions.

A l'égard des individus l'assureur vie joue son rôle d'agent économique sur un double plan.

D'abord d'une manière indirecte, par les placements qu'il effectue, il met à la disposition des banques des sommes dont il n'a pas besoin dans l'immédiat. Ces banques à leur tour les prêtent aux différents ménages qui en font la demande et qui peuvent ainsi investir dans le pays.

Ensuite, si les capitaux demandés à titre de prêts sont assez importants, les clients des banquiers recourent à l'assureur pour solliciter sa garantie contre le risque décès. L'assurance-vie est, donc, indispensable aux ménages à plus d'un titre.

Nous venons de passer en revue les raisons pour lesquelles l'assurance-vie est ressentie comme un besoin en Centrafrique. Il nous reste à voir maintenant les problèmes qui peuvent entraver la satisfaction de ce besoin.

B - LES OBSTACLES A LA SATISFACTION DU BESOIN DE L'ASSURANCE-VIE

Dans la seconde partie de ce chapitre, nous mettrons en relief les obstacles susceptibles de freiner le développement de l'assurance-vie en Centrafrique. La conséquence la plus immédiate de ces obstacles qui sont d'ordre social et économique se traduit par la faiblesse du marché centrafricain.

1 - La structure sociale de la Centrafrique

✕ Une étude sociologique de la structure sociale de la Centrafrique pourrait nous permettre de nous rendre compte qu'elle n'a pas été profondément atteinte par les bouleversements provoqués par les efforts de développement économique amorcés depuis l'Indépendance.

Dans les zones rurales, l'individu continue d'être perçu comme une partie intégrante du groupe social qu'il faut protéger. Si un malheur le frappe, il est ressenti et partagé par tout le groupe si bien qu'il (individu) ne ressent ni le poids de son malheur, ni le besoin d'une autre forme de protection.

Dans les villes, subsiste encore cette forme ancestrale d'assistance malgré l'individualisme qu'entraîne le modernisme.

Un regard attentif sur les subdivisions de la Capitale et des grands centres du pays nous révèle que celles-ci recourent exactement les regroupements ethniques ayant entre eux des affinités linguistiques et régionales. Ces regroupements contribuent au maintien de l'idée d'entr'aide. C'est ainsi que des caisses d'entr'aide ou d'assistance ont été créées par différents groupes ethniques. Suivant la taille du groupe et la situation sociale de ses membres les caisses peuvent revêtir la forme des tontines. Ces caisses à caractère ethnique ou familial assurent à leurs membres une protection qui leur enlève toute idée d'insécurité.

L'assistance qui est l'une de nos valeurs africaines n'est pas une mauvaise chose en soi. Mais elle a des effets néfastes sur le développement de l'Assurance-Vie. Il faut donc l'enrayer par un développement économique accéléré. Il reste à savoir si pour le moment le niveau de développement économique de la Centrafrique peut enrayer ce phénomène.

2 - Insuffisance du développement économique

Tous les spécialistes de l'économie des assurances sont d'accord pour reconnaître que le développement, de cette activité est intimement lié à celui de l'économie nationale du pays considéré. C'est pour cette raison que nous allons nous intéresser un moment à l'économie de la Centrafrique.

Le République Centrafricaine est un pays essentiellement agricole. L'agriculture occupe environ 85 % de la population active. L'industrie lourde, véritable moteur d'un décollage économique est inexistante. Par contre, il existe des industries de transformation alimentaire au nombre desquelles, il faut ajouter certaines compagnies concessionnaires qui, suivant leur taille emploient un nombre important de salariés. Le commerce monopolisé par les expatriés attire timidement les nationaux. La fonction publique reste le principal débouché pour tous les intellectuels tandis que les professions libérales sont un phénomène encore récent (1).

La Centrafrique a une population composée pour l'essentiel des paysans. Or, on sait que même dans les pays développés, cette catégorie de la population est peu informée des problèmes d'assurance. Dans nos pays où la masse paysanne est non alphabétisée, ce problème d'information devient plus difficile à résoudre. Un vaste programme d'information auprès des paysans est une nécessité pour l'élargissement de la potentialité du marché de l'assurance-vie.

En ce qui concerne les fonctionnaires et les employés, les salaires qu'ils perçoivent sont déjà trop modestes pour leur permettre

(1) Nous passons sous silence les activités de moindre importance économique.

de faire face aux charges d'assurance-vie. L'intérêt de développement économique d'un pays, c'est d'augmenter le niveau de vie et le revenu de la population. Car il faut dire que les ménages n'épargnent une partie de leurs revenus que lorsqu'ils satisfont à leurs besoins élémentaires. C'est d'ailleurs ce qu'a si bien remarqué URSYN lorsqu'il écrit qu'"il est clair que l'assurance-vie Grande Branche ne peut s'adresser qu'à des individus pouvant par ailleurs satisfaire aux besoins primaires de leur famille : nourriture, logement, habillement" (1). Alors que très peu de ménages remplissent cette condition.

La situation économique de la Centrafrique nous autorise à affirmer, malgré le manque des statistiques à l'appui de nos arguments, que le citoyen moyen ne remplit pas les conditions qu'exige la charge de l'assurance-vie Grande Branche. Il va falloir analyser comment cette situation économique se ressent dans le marché national d'assurance.

3 - La situation actuelle du marché Centrafricain

L'organisation et le fonctionnement du marché Centrafricain sont réglés par la loi 62/296 du 8 Mai 1962 portant réglementation des organismes de toute nature, et des opérations d'assurance, complétée par la loi 62/366 du 4 Janvier¹⁹⁶³ fixant les dispositions pénales se rapportant à cette réglementation.

Ces dispositions sont mises en pratique par divers décrets. Parmi ceux-ci, on peut citer le décret 63/272 du 18 Octobre 1973 portant réglementation pour la constitution des sociétés d'assurance, leur fonctionnement, leur contrôle.

Il ya quatre sociétés qui opèrent sur le marché national Centrafricain : l'Union des Assurances de Paris (U.A.P.) , la Préservatrice, les Assureurs Conseils Centrafricains (ACC) et la Siriri qui est une entreprise d'Etat d'assurance et de réassurance.

(1) G. URSYN : connaître, Vendre l'Assurance-vie, édition 1975 P.15

La Siriri pratique l'assurance directe et la réassurance légale. Le taux de cession sur toutes les affaires du marché est de 10 %. Elle est la seule Société du marché à disposer d'une agence en dehors de la Capitale Bangui (celle-ci est située à Bouar). A l'extérieur, la Siriri ne participe pas encore au réseau de retrocessions conventionnelles qui existe entre plusieurs caisses de réassurances africaines. Par contre, elle cède aux réassureurs étrangers un pourcentage de ses affaires directes.

Il n'existe pas encore de Société de droit national. Les sociétés étrangères sont toutes des délégations qui sont l'équivalent des bureaux directs. Le pouvoir de décision relève uniquement de leurs sièges respectifs.

Pour les produits livrés sur le marché, il n'est pas superflu de signaler que jusqu'à ce jour, on ne pratique que les branches I.A.R.D. La branche vie est un produit en préparation qui sera bientôt livré au public.

S'agissant du volume des affaires, il convient de rappeler que le montant total de primes pour l'ensemble du marché en 1982 est d'environ 1.200.000.000 FCFA (1). L'automobile constitue l'essentiel des affaires tandis que les assurances facultatives (incendie, RC Chef de famille, vol etc...) connaissent un développement limité.

Un bref retour sur le volume des affaires nous permet de constater qu'^{en rapportant} le montant total des primes de 1982 à la population qui est de 3.000.000 d'habitants, on a une prime moyenne de 400 FCFA par tête d'habitant soit un dollar américain. Ce qui est très insignifiant par rapport aux autres pays de la région (sauf au Tchad où on ne peut établir des statistiques à cause de la guerre qui y existe en ce moment).

(1) Ce chiffre approximatif nous a été communiqué par le responsable de notre stage pratique effectué du 1er Juillet au 15 Octobre 1983 au sein de la délégation de l'UAP à Bangui.

Cependant, il est tout de même intéressant de remarquer que cette prime moyenne quoiqu'insignifiante, par comparaison à celle d'autres pays, constitue un léger progrès par rapport aux années antérieures. Car avant 1982, cette prime moyenne était bien inférieure à 400 FCFA soit un dollar. Il n'y a pour s'en convaincre qu'à se reporter au tableau I ci-dessous relatif à la prime moyenne par tête d'habitant pour l'Afrique. Le tableau II nous donne une information analogue concernant la prime exprimée en pourcentage du produit national brut (PNB). Ces informations que la Suisse de Réassurances a données en 1982 sur les assurances en Afrique et qui ne concernent pas l'exercice de l'année en question, nous paraissent refléter la réalité (du moins en ce qui concerne la Centrafrique).

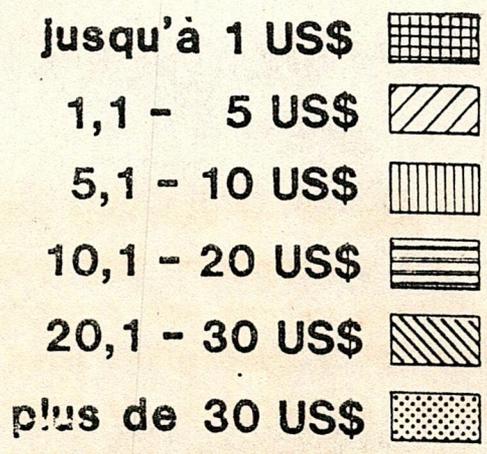
Ces données peu fournies permettent de se faire néanmoins une idée de l'exiguïté du marché, de même qu'elles laissent entrevoir ses limites pour les affaires-vie.

Dans la première partie de ce chapitre, nous avons passé en revue les raisons pour lesquelles l'assurance vie était ressentie comme un besoin en Centrafrique. Dans la seconde, nous avons vu les obstacles empêchant la satisfaction de ce besoin. Ce qui nous conduit à donner au prochain chapitre nos suggestions sur les solutions à proposer en vue de contourner ces obstacles.

(1) Suisse de Réassurance "Développement de l'assurance en Afrique"
IX^e Conférence Africaine d'Assurance Addis Abeba du 29 Mai au 30
Juin 1982.

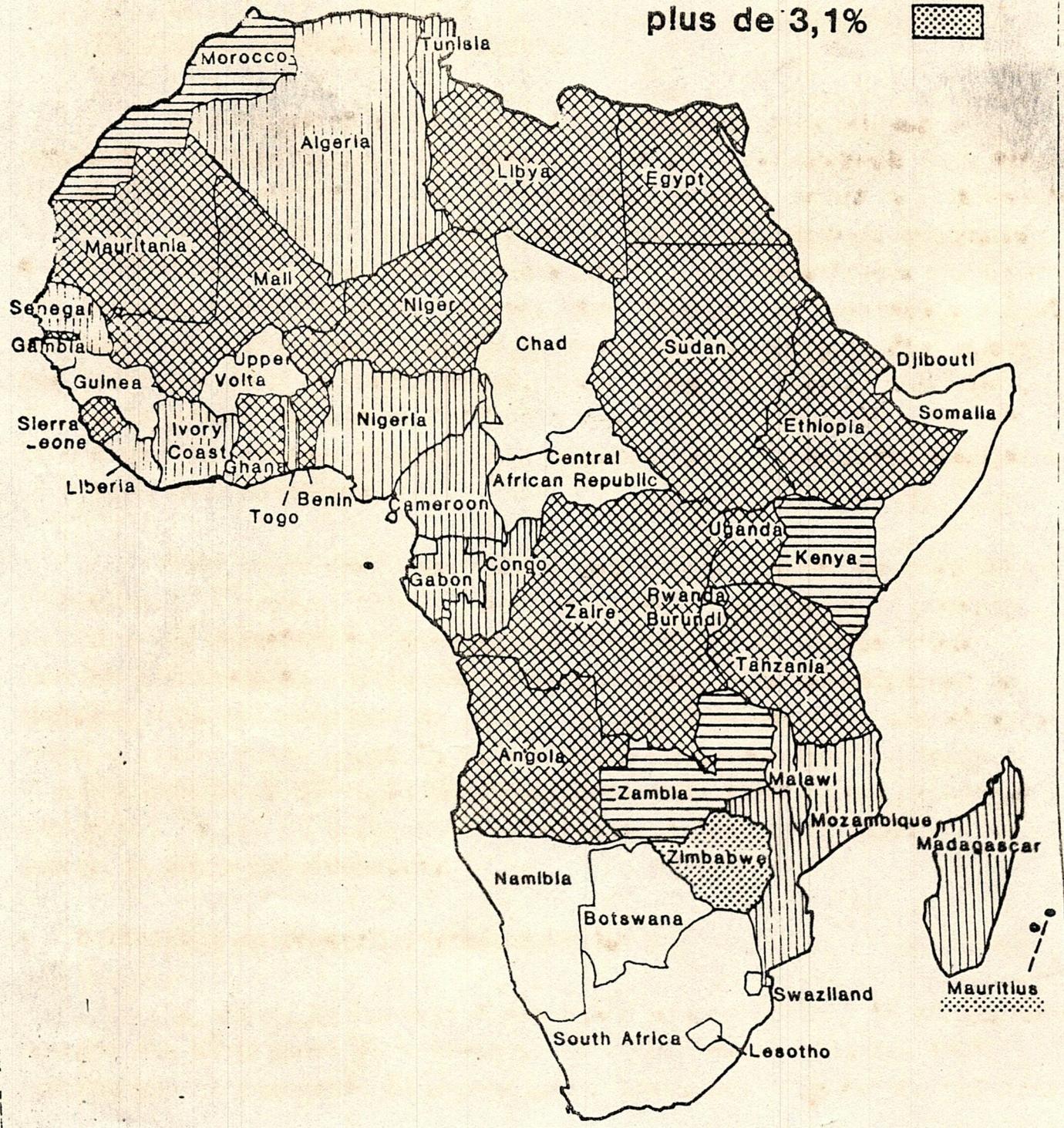
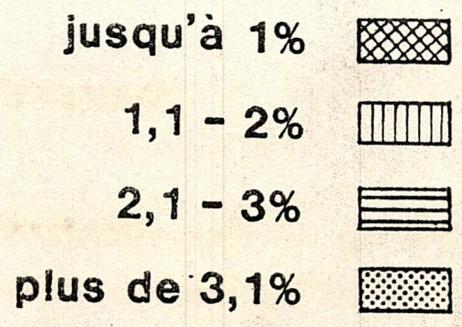
1^{er} tableau.

Prime moyenne par habitant



2^e tableau

Prime exprimée en pourcentages du P.N.B.



CHAPITRE II

ESSAI DE SOULUTION : L'ASSURANCE
DE GROUPE

==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==

A - LE CONTRAT D'ASSURANCE DE GROUPE

Si nous avons affirmé que les conditions économiques et sociales de Centrafrique constituait pour le développement de l'assurance vie un obstacle sérieux, nous ne concluons pas pour autant à l'impossibilité de l'implantation de celle-ci dans le pays. Nous pouvons contourner ces difficultés et développer l'assurance-vie en Centrafrique. Les moyens par lesquels ces difficultés peuvent être contournées consistent à pratiquer les branches autres que la Grande Branche. Car en Affaires-Vie, c'est elle qui constitue pour la Centrafrique, comme pour la plupart des pays en voie de développement, un besoin difficile à satisfaire parce qu'elle est liée à un haut pouvoir d'achat. Ces branches sont l'assurance populaire et l'assurance de groupe.

Pour notre part, nous proposons pour le marché centrafricain l'assurance de groupe. Elle a, sur les autres, l'avantage de pouvoir répondre aux possibilités pécuniaires des assurés et d'être d'une gestion relativement facile pour les assureurs. Nous consacrerons ce chapitre à la présentation du contrat d'assurance que nous choisissons parmi d'autres comme étant la voie d'accès du marché centrafricain à l'assurance-vie en général. Nous passerons sous silence les problèmes relatifs à la vie du contrat et à la tarification qui ne sont pas au centre de notre préoccupation.

1 - Définition du contrat d'assurance-vie

En effet, le contrat d'assurance groupe obéit à la législation commune aux assurances de personnes. Le décret du 30 Décembre 1938 précise que "l'assurance de groupe est l'assurance d'un groupe présentée

./...

des caractères communs et relevant des mêmes conditions techniques pour la couverture d'un ou plusieurs risques".

L'existence d'un critère objectif indépendant de la volonté propre de chacun des membres du groupe assuré est la principale caractéristique de ce contrat.

Maintenant que nous connaissons ce qu'est le contrat groupe, voyons les personnes qui y interviennent.

2 - Les personnes intervenant dans le contrat de groupe

Les personnes qui interviennent dans le contrat d'assurance de groupe sont l'assureur, l'assuré, le souscripteur et le bénéficiaire.

a) l'assureur

L'assureur est toujours une personne morale ayant obtenu l'agrément du Ministère des Finances et de l'Economie. Il garantit le risque, encaisse les primes et règle le capital ou la rente assurée.

b) l'assuré

L'assuré est toute personne physique appartenant au groupe aussi longtemps qu'il en fait partie comme le stipule le texte (1). "Sauf en cas de réticence, omission ou déclaration fautive ou inexacte faite de mauvaise foi par l'assuré, celui-ci ne peut être éliminé de l'assurance contre son gré tant qu'il fait partie du groupe et à condition que la prime ait été payée".

L'assuré peut également être un individu isolé, par exemple, les preneurs de crédits bancaires souscrivant des contrats pour le compte de la banque prêteuse.

(1) article 123 du décret de 30 Décembre 1938.

c) le souscripteur du contrat

Le souscripteur du contrat d'assurance de groupe peut être une personne physique ou une personne morale publique ou privée (employeur, association, groupe professionnel). Le souscripteur ou encore le contractant signe la proposition d'assurance à la place des membres du groupe, de même qu'il signe le contrat proprement dit et paie les cotisations pour le compte de l'ensemble des adhérents. Le souscripteur peut être un individu prenant l'assurance pour le compte d'une banque. Dans ce cas il se confond avec l'assuré.

d) le bénéficiaire du contrat

Le bénéficiaire du contrat est une personne physique ou morale. Dans le cas de l'assurance groupe dont la vocation est sociale, le bénéficiaire est, en général, le conjoint ou les enfants de l'assuré. Néanmoins, le souscripteur peut désigner une personne de son choix : personne morale (banque, organisme) ou physique (parent ou ami). Dans certains cas le bénéficiaire peut être l'assuré lui-même (contrat en cas de vie).

Après avoir défini le contrat groupe et distingué les personnes qui y interviennent, il nous faut distinguer les différents types de contrats.

B - LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS DE GROUPE

En assurance de groupe, nous avons trois types de contrats. Il y a le contrat de groupe à adhésion obligatoire, le contrat de groupe à adhésion facultative et enfin le contrat individuel des preneurs de crédits.

1 - Le contrat à adhésion obligatoire.

L'assurance de groupe est à adhésion obligatoire lorsqu'elle

./...

satisfait aux cinq conditions ci-dessous :

- 1°) être souscrite, soit par un ou plusieurs établissements, entreprise ou organisme ayant un objet principal autre que cette souscription, soit par une association ou une société mutualiste groupant des personnes obligées de contracter une assurance déterminée ;
- 2°) grouper 75 % au moins de l'effectif assurable ou 75 % au moins d'une fraction de celle-ci définie en fonction d'un critère objectif autre que l'âge (qualification, ancienneté, revenu professionnel, chiffre d'affaire ou effectif des entreprises ou de salaires payés par elle etc...) ;
- 3°) prévoir un capital assuré d'après un critère objectif qui doit être le même pour tous ;
- 4°) compter au moins 25 assurés (l'assureur peut réunir plusieurs souscripteurs pour satisfaire à cette exigence ;
- 5°) prévoir une clause subordonnant la mise en vigueur du contrat et ses renouvellements à la satisfaction des conditions ci-dessus énumérées.

Il y a deux types de contrats à adhésion obligatoire.

a) les contrats spéciaux ou contrats sur mesure.

Les contrats spéciaux sont des contrats qui remplissent toutes les conditions ci-dessus. Ils sont dits à adhésion obligatoire parce que tout le personnel ou toute une catégorie du personnel d'une entreprise y adhère à titre obligatoire. Ils sont réservés aux grandes entreprises.

./...

b) les contrats ouverts à adhésion obligatoire

Les contrats ouverts à adhésion obligatoire sont des contrats qui ne remplissent pas les conditions du nombre (25 têtes). Il sont donc constitués par la réunion de plusieurs souscripteurs afin de satisfaire à cette condition. En général, ce sont des contrats préétablis pour des groupes socio-professionnels de la même catégorie sur le plan national.

Le second type de contrats est le contrat à adhésion facultative.

2 - Les contrats de groupe à adhésion facultative.

Les contrats de groupe à adhésion facultative sont ceux, qui ne réalisent pas une ou plusieurs conditions énumérées plus haut. Comme précédemment, ils sont de deux sortes. Il y a les contrats spéciaux et les contrats ouverts.

a) les contrats spéciaux à adhésion facultative.

Les contrats spéciaux facultatifs intéressent un groupe donné tel qu'une association ou un club. Ils sont dits facultatifs parce que les adhérents du groupe ont le choix de souscrire ou non à l'assurance.

b) les contrats ouverts à adhésion facultative

Les contrats ouverts à adhésion facultative sont des contrats préétablis pour une catégorie très nombreuse de la population. Ils peuvent être destinés aux salariés ou aux non salariés.

Avant de passer aux contrats individuels, une remarque s'impose. Nous venons de voir qu'il y a des contrats à adhésion obligatoire et des contrats ouverts à adhésion facultative. Les premiers sont ouverts uniquement aux souscripteurs (les entreprises contractantes) qui peuvent ou non y adhérer. Ils restent cependant obligatoires pour les membres

du groupe dont ces souscripteurs sont les représentants. Alors que les seconds sont directement ouverts aux individus eux-mêmes : salariés, non salariés etc...

3 - Les contrats individuels

On appelle contrats individuels les contrats souscrits par les assurés eux-mêmes par opposition aux précédents. C'est au moyen de ces contrats que les assureurs garantissent le remboursement des crédits bancaires que prennent les assurés lorsque ceux-ci décèdent ou deviennent invalides avant la fin du remboursement. Le contrat individuel peut être dit obligatoire dans la mesure où on est obligé de le souscrire lorsqu'on devient preneur d'un crédit bancaire.

Il peut être souscrit par des individus pour leur propre compte sans qu'aucune obligation les y invite. Elle devient alors une assurance de Grande Branche. Compte tenu de l'option que nous avons faite, à savoir, nous intéresser aux contrats de groupe aux quels le public centrafricain peut adhérer plus facilement, nous taisons volontairement cette forme.

Dans la partie qui suivra nous nous intéresserons aux garanties que les assureurs de groupe offrent au public.

C - LES GARANTIES DU CONTRAT D'ASSURANCE DE GROUPE

L'assurance de groupe, comme d'autres branches de l'assurance-vie, comporte différentes garanties à savoir les assurances en cas de décès, en cas de vie, les mixtes et les garanties complémentaires.

./...

1 - Les assurances en cas de décès.

L'objet des assurances en cas de décès est de garantir le paiement d'un capital ou d'une rente si le décès de l'assuré survient au cours du contrat. En assurance de groupe il existe trois types de garantie que sont :

- la temporaire
- la rente de conjoint
- et la rente éducation.

Les assurances en cas de décès comportent des garanties complémentaires dont les principales sont :

- l'invalidité permanente et totale généralement assimilée au décès ;
- le décès par accident ou par accident de circulation qui entraîne le doublement du capital dans le premier cas et son triplement dans le second ;
- enfin le double effet qui permet le transfert de l'assurance sur la tête du conjoint (veuve) de moins de 60 ans et ayant des enfants à charge.

2 - Les assurances en cas de vie

Les assurances en cas de vie sont des opérations d'épargne dont le but est d'améliorer les conditions de vie de l'assuré pendant sa retraite ou sa vieillesse. Les garanties en cas de vie sont au nombre de deux :

- le capital différé qui peut ou non comporter la contre assurance ;
- et la rente viagère qui peut être temporaire ou entière.

3 - Les assurances mixtes

Le but de cette garantie est de payer un capital soit au décès de l'assuré si celui-ci survient au cours du contrat, soit à une date déterminée si l'assuré est vivant à cette date. C'est par conséquent une combinaison de l'assurance en cas de décès et de l'assurance en cas de vie.

4 - Les garanties complémentaires

Les garanties qui sont dites complémentaires dans le cadre de l'assurance vie peuvent, en IARD, faire l'objet d'un contrat distinct. Ce sont les assurances d'accidents corporels et les assurances maladie.

a) les assurances d'accidents corporels

Les assurances d'accidents corporels qui englobent les incapacités et les invalidités ont pour but d'indemniser l'assuré pendant la période au cours de laquelle il se trouve physiquement empêché de travailler par suite de maladie ou d'accident. On distingue cependant l'incapacité permanente et partielle de l'incapacité permanente et totale d'une part, l'invalidité partielle de l'invalidité totale d'autre part.

b) les assurances de maladie.

L'objet de la garantie est de rembourser les frais médicaux et/ou chirurgicaux exposés par l'assuré à la suite d'une maladie ou d'un accident. Les assurances de maladie sont régies par le principe indemnitaire.

Nous avons, au cours de ce chapitre, vu les principales caractéristiques de l'assurance de groupe. Dans le prochain chapitre, nous dégagerons l'intérêt qu'elle présente aussi bien par l'assuré que pour l'assureur.

CHAPITRE III

L'INTERET DE L'ASSURANCE DE GROUPE

==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==+==

Si nous prenons un pays développé comme la France, le rapport de la Direction des Assurances indique qu'en 1976, le chiffre d'affaires en assurance vie était de 13.300.000.000 FF. Ce chiffre a été ventilé de la manière suivante : 35 % pour les assurances de groupe, 31,5 % pour la Grande Branche et 12,5 % pour la branche populaire etc... (1)

Ce que nous révèle cette information malgré sa caducité, c'est que même dans les pays développés où le revenu des individus leur offre la possibilité de prendre une assurance-vie Grande Branche, l'assurance de groupe continue toujours de les attirer plus que toute autre branche. L'assurance de groupe n'attire les clients que parce qu'elle présente pour eux certains avantages. Ces avantages nous les rechercherons tant du côté des assurés que du côté de l'assureur et ce sera l'objet du présent chapitre.

A - L'INTERET DU CONTRAT DE GROUPE POUR LES ASSURES

Nous chercherons à saisir les avantages de l'assurance de groupe sur deux plans à savoir le montant de la prime et la nature même du contrat.

1 - Le montant de la prime

En principe qu'il s'agit d'un contrat à adhésion obligatoire ou d'un contrat à adhésion facultative, le montant de la prime est à la portée des possibilités financières de l'assuré si bien que

(1) Marc Bertrand : Ce qu'il faut retenir : assurance-vie arcus édition 1978 page 15

l'assurance ne représente pas une charge trop lourde à supporter. Certaines entreprises prennent en partie ou en totalité la charge d'assurance à la place des employés. Si les cotisations reviennent en totalité aux assurés eux-mêmes, celles-ci sont prélevées directement sur leurs salaires sous forme des retenues et versées à l'assureur. Ce qui évite aux assurés tout rapport direct avec l'assureur qu'ils ne connaissent pas la plupart du temps.

Quant aux assurés emprunteurs de crédit, le plus souvent ils ont une prime unique ou annuelle à payer. Celle-ci, dans la plupart des cas, est prélevée directement par l'organisme prêteur sur le montant du crédit (à octoyer à l'assuré).

On ne saurait terminer de parler de la prime sans dire un mot de sa périodicité. Une prime, si infime soit elle, devient une charge si elle s'accumule pour être payée seulement au bout d'un certain temps (6 mois ou un an).

L'intérêt de l'assurance de groupe est non seulement d'offrir des avantages tarifaires aux assurés mais encore de leur offrir la possibilité de s'acquitter mensuellement de leurs primes.

Un autre avantage de l'assurance groupe tient à la nature même du contrat.

2 - L'impartialité du contrat

Comme nous l'avons vu tout au long de cet exposé, l'assurance de groupe n'est pas liée à une couche sociale déterminée, ni à un type de pouvoir d'achat donnée. La Grande Branche par la charge qu'elle représente est une affaire des ménages ayant un haut pouvoir d'achat tandis que la branche populaire intéresse uniquement les hommes de conditions de vie modeste.

Le contrat d'assurance de groupe est un contrat destiné à toutes les couches sociales. C'est ainsi que les ouvriers et les employés considérés comme des personnes à faible pouvoir d'achat peuvent être garantis par un même contrat que les cadres supérieurs au sein d'une même entreprise. De la même manière, les personnes exerçant les professions libérales (médecins, avocats, notaires etc...), les artisans, les agriculteurs et toute autre catégorie de personnes peuvent, au sein des associations libres ou professionnelles, contracter une assurance de groupe. Le contrat groupe prend également en charge les membres de la famille de l'assuré au titre de la garantie-maladie.

Développer et populariser l'assurance de groupe, c'est donner à toutes les couches sociales la possibilité de s'assurer.

Mais le contrat de groupe ne satisfait pas seulement les assurés, il présente un intérêt pour l'assureur.

B - L'INTERET DU CONTRAT DE GROUPE POUR L'ASSUREUR

En effet, l'assurance de groupe présente pour l'assureur un double intérêt que nous allons essayer de dégager.

1 - L'unicité de l'interlocuteur

Aucun n'ignore les problèmes que pose la réalisation des nouvelles affaires avec une diversité d'interlocuteurs ou ceux que pose le suivi des contrats déjà souscrits.

L'assurance de groupe, contrairement à la Grande Branche et à la branche populaire, ne met pas l'assureur en présence d'une multitude d'interlocuteurs que sont les assurés. L'assureur n'entretient aucun rapport direct avec les assurés en ce qui concerne le suivi du contrat.

./...

Tous les mouvements du contrat **notamment** les embauches, les licenciements, les changements de situation familiale, les augmentations de salaire etc... sont transmis à l'assureur par le souscripteur (l'entreprise contractante). Lorsqu'il s'agit des associations libres ou professionnelles, les mouvements (les entrées et les sorties) du contrat sont signalés par la personne qui a souscrit le contrat.

L'intérêt de l'unicité de l'interlocuteur réside donc dans le fait qu'elle allège considérablement le travail de l'assureur. Celui-ci n'a pas besoin d'un important réseau d'agents pour la gestion du contrat. Elle facilite l'encaissement des primes et leur ajustement en fin de l'année.

2 - La certitude d'encaisser la prime

En vertu de l'article 75 de la loi du 13 Juillet 1930, l'assureur ne dispose d'aucune action contre l'assuré. La personne qui contracte une assurance-vie peut y renoncer en cessant le paiement de la prime. Mais l'assurance de groupe du moment où elle a une vocation sociale, s'impose à tous les membres du groupe assuré. Chaque adhérent qui a cependant le choix de s'assurer ou non, est tenu de s'acquitter de sa prime ou cotisation lorsqu'il accepte de faire partie de l'effectif assurable. L'assuré ne peut donc pas se soustraire à ses obligations contractuelles en se prévalant des dispositions de l'article ci-dessus. L'assureur, de ce fait, est certain d'encaisser toutes les primes échues. Le souscripteur les collecte auprès des **adhérents** du groupe et les lui verse.

Même au niveau des assurés individuels l'assureur est toujours certain d'encaisser les primes échues. Le paiement de la prime pour cette catégorie d'assurés est presque automatique. La prime, si elle est unique, est prélevée sur le montant du crédit (de l'assuré) et versée d'avance à l'assureur par l'institution financière prêteuse. Mais au cas où elle est périodique, elle est prélevée sur le montant de chaque remboursement.

Du point de vue des encaissements, on peut dire que l'assurance de groupe présente un intérêt pour l'assureur dans la mesure où il perçoit les primes dues sans grande difficulté.

Un autre avantage non négligeable du contrat groupe provient du fait que dans un pays ayant d'intenses activités économiques, les banques et les autres institutions financières spécialisées peuvent jouer occasionnellement le rôle d'intermédiaires d'assurance. Ceci est possible dès l'instant où elles exigent systématiquement de leurs clients une assurance contre le risque décès comme la condition de l'octroi de crédits demandés.

L'assureur de groupe, comme nous pouvons le constater bénéficie de certaines facilités que n'a pas son collègue de la Grande Branche ou de la branche populaire.

Cependant, il convient de souligner que pour un pays sous-développé comme la Centrafrique, tous ces avantages dont bénéficie l'assureur groupe ont besoin d'être consolidés par des textes légaux adaptés à nos réalités. Dans le chapitre qui suit nous nous pencherons sur la nécessité de ces textes.

./...

des dispositions de cet article du moment où il est l'unique interlocuteur de l'assureur et qu'il n'existe aucun rapport direct entre l'assuré et ce dernier. Pour les assurés, l'assurance relève avant tout du contrat de travail qui les lie à l'employeur. Si ce dernier contracte une assurance obligatoire pour son personnel tout le monde doit s'y soumettre en s'acquittant régulièrement de ses primes.

Un autre point sur lequel les pouvoirs publics devraient réfléchir, c'est la condition du nombre. La loi précise que le contrat à adhésion obligatoire ne peut être souscrit par une entreprise que si celle-ci compte au moins 25 têtes assurables. Compte tenu de la taille des entreprises exerçant sur le territoire centrafricain, il serait raisonnable de réduire d'une manière acceptable le nombre minimum de têtes assurables.

Aussi, en marge de ces textes, les pouvoirs publics peuvent-ils prendre certaines mesures en vue de promouvoir le développement de l'assurance-vie. Obliger, par exemple, toutes les entreprises employant plus de vingt (20) personnes à s'assurer & relever le taux d'intérêt de placement des provisions mathématiques de manière à permettre aux assureurs de dégager des bénéfices financiers assez substantiels qu'ils redistribuent aux assurés afin de les intéresser à l'assurance-vie.

Enfin toutes mesures susceptibles de favoriser l'implantation et le développement de cette assurance sont à envisager.

CONCLUSION

L'assurance-vie est ressentie en Centrafrique comme dans la plupart des pays en développement comme un besoin pour les rôles économique et social qu'elle joue. Cependant elle reste un besoin difficile à satisfaire pour l'insuffisance de développement économique dont souffre la Centrafrique.

L'assurance de groupe a, sur les autres branches de l'assurance-vie, l'avantage de répondre aux possibilités financiers des assurés et d'être d'une gestion assez aisée pour l'assureur. Aussi ne constitue-t-elle pas une fin en soi. Elle doit être le point de départ à partir duquel les assureurs chercheraient à réaliser des affaires en Grande Branche auprès des ménages dont le revenu leur permet de satisfaire au besoin d'assurance.

Pour ce qui concerne d'une part, le choix du contrat d'assurance groupe comme voie d'accès de l'assurance-vie en Centrafrique, et d'autre part, les mesures proposées à titre de contribution à la recherche des solutions aux problèmes que pose le développement de cette assurance, nous tenons à préciser une chose. Ce choix et ces mesures proposées ne sont peut-être que des vues théoriques d'un stagiaire (inexpérimenté) qui ne concorderaient pas avec la réalité. Mais nous estimons que même dans ce cas, elles peuvent servir de prétexte pour ouvrir le débat entre les assureurs centrafricains sur les problèmes de l'assurance-vie et les véritables solutions à y apporter dans la mesure de leurs moyens. C'est donc dans ce contexte qu'il faut saisir le sens de notre exposé.

BIBLIOGRAPHIE

A - OUVRAGES

1. F. GREYS : Connaitre, comprendre la loi de 13 Juillet 1930 sur le contrat d'assurance, société d'édition et de publications l'assurance française 1^{ère} édition 1974 152 pages.
2. G. URSYN : Connaitre, vendre l'assurance-vie, argus, 1^{ère} édition 1975, 367 pages.
3. M. BERTRAND : Ce qu'il faut retenir assurance-vie, argus édition 1978, collection des professeurs de l'école nationale d'assurance 128 pages.
4. Y. LAMBERT-FAIVRE : Droit des assurances, 3^e édition 1979, Dalloz 741 pages

B - REVUES ET JOURNAUX

1. Cameroun Tribune n° 2911 samedi 25 Février 1984
2. Suisse de Réassurance "Développement de l'assurance en Afrique" IX^e Conférence africaine Addis Abéba du 29 Mai au 3 Juin 1982.

C - TEXTES LEGISLATIFS

1. Loi n° 62/296 du Mai 1962 portant règlement des organismes d'assurance de toute nature et des opérations d'assurance.
2. Décret n° 62/234 du 3 Juillet 1962 portant création et organisation du contrôle des Assurances en République Centrafricaine.
3. Decret n° 63/272 du 18 Octobre 1963 portant réglementation pour la constitution des sociétés d'assurances leur fonctionnement, leur contrôle.
4. Ordonnance n° 83.051 du 02 Août 1983 portant institution de l'assurance-vie en République Centrafricaine.

TABLE DE MATIERES

Avant-propos.....	P. 1
Plan de l'exposé.....	P. 2
Introduction.....	P. 3
CHAPITRE I : LA NECESSITE DE L'ASSURANCE-VIE EN CENTRAFRIQUE	P. 5
A - L'ASSURANCE-VIE : UN BESOIN POUR CENTRAFRIQUE	P. 5
1. Les motivations d'un tel besoin	P. 5
2. Le rôle social de l'assurance-vie	P. 7
3. Le rôle économique de l'assurance-vie	P. 8
a) à l'égard des pouvoirs publics	P. 8
b) à l'égard des particuliers	P. 9
B - LES OBSTACLES A LA SATISFACTION DU BESOIN DE L'ASSURANCE-VIE	P. 10
1. La structure sociale de la Centrafrique	P. 11
2. Insuffisance du développement économique	P. 12
3. La situation actuelle du marché Centrafricain	P. 13
CHAPITRE II : ESSAI DE SOLUTION : L'ASSURANCE DE GROUPE	P. 18
A - LE CONTRAT D'ASSURANCE DE GROUPE	P. 18
1. Définition du contrat d'assurance-vie	P. 18
2. Les personnes intervenant dans le contrat de groupe	P. 19
a) l'assureur	P. 19
b) l'assuré	P. 19
c) le souscripteur	P. 20
d) le bénéficiaire du contrat	P. 20
B - LES DIFFERENTS TYPES DE CONTRATS DE GROUPE	P. 20
1. Le contrat à adhésion obligatoire	P. 20
a) les contrats spéciaux ou contrats sur mesure	P. 21
b) les contrats ouverts à adhésion obligatoire	P. 22

2. Les contrats de groupe à adhésion facultative	P. 22
a) les contrats spéciaux à adhésion facultative	P. 22
b) les contrats ouverts à adhésion facultative	P. 22
3. Les contrats individuels	P. 23
C - LES GARANTIES DU CONTRAT D'ASSURANCE DE GROUPE	P. 23
1. Les assurances en cas de décès	P. 24
2. Les assurances en cas de vie	P. 24
3. Les assurances mixtes	P. 25
4. Les garanties complémentaires	P. 25
a) les assurances d'accidents corporels	P. 25
b) les assurances de maladie	P. 25
CHAPITRE III : L'INTERET DE L'ASSURANCE DE GROUPE	P. 26
A - L'INTERET DU CONTRAT DE GROUPE POUR LES ASSURES	P. 26
1. Le montant de la prime	P. 26
2. L'impartialité du contrat	P. 27
B - L'INTERET DU CONTRAT DE GROUPE POUR L'ASSUREUR	P. 28
1. L'unicité de l'interlocuteur	P. 28
2. La certitude d'encaisser la prime	P. 29
CHAPITRE IV : LA NECESSITE D'UNE INTERVENTION DES POUVOIRS PUBLICS	P. 30
CONCLUSION	P. 33
BIBLIOGRAPHIE	P. 34
TABLE DE MATIERES	P. 35