INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES (I. I. A)
B.P 1575 - YAOUNDÉ

7e PROMOTION
CYCLE SUPÉRIEUR
1984 – 1986

LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE AU BURKINA FASO: PROBLEMES ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Mémoire de fin d'Études
en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ÉTUDES SUPÉRIEURES D'ASSURANCES (D E S A)

Présenté par **ZOUNGRANA Adama**
(BURKINA FASO)

Sous la direction de
Monsieur **MENG Ferdinand**
Chef de Département Vie à
l'AMACAM

JUIN 1986

D E D I C A C E

Aux masses Populaires

A la grande famille ZOUNGRANA à Ramongo (KOUDOUGOU)

A la grande famille YAMEOGO à ISSOUKA (KOUDOUGOU)

A tous ceux qui me sont chers

PLAN

AVANT PROPOS 1

INTRODUCTION GENERALE 3

CHAPITRE PRELIMINAIRE : RAPPEL DES NOTIONS

Fondamentales de l'assurance Vie 5

1- Les assurances de dommages 5

2- Les assurances de personnes 5

PREMIERE PARTIE : ANALYSE DU MARCHE DE L'ASSURANCE VIE 7

CHAPITRE I- PRESENTATION DU MARCHE 8

SECTION 1- ANALYSE HISTORIQUE DU MARCHE 8

A- Avant la colonisation 8

B- L'impact colonial 9

SECTION 2- STRUCTURES DU MARCHE 10

A- Evolution des structures 10

B- Evolution de la Branche Vie 11

CONCLUSION 12

CHAPITRE II- LES FACTEURS DU SOUS-DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE 13

SECTION 1- LES FACTEURS ECONOMIQUES ET SOCIAUX 13

A- Les facteurs économiques 13

B- Les facteurs sociaux et culturels 14

SECTION 2- LES FACTEURS POLITIQUES ET LA RESPONSABILITE DE LA SONAR 15

A- Les facteurs politiques 15

B- La responsabilité de la SONAR 16

Conclusion de la 1ère partie 17

(SUITE DU PLAN)

DEUXIEME PARTIE : PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE 20

CHAPITRE I- ANALYSE DU ROLE DE L'ASSURANCE VIE 21

SECTION I- FONCTION ECONOMIQUE ET SOCIALE DE L'ASSURANCE VIE 21

A- Au niveau de l'individu 21

B- Au niveau de la nation 22

SECTION II- LA FONCTION POLITIQUE DE L'ASSURANCE VIE 24

A- L'assurance Vie et le maintien de l'équilibre social dans les zones rurales 24

B- L'assurance Vie et l'émigration 26

CONCLUSION (du Chapitre) 27

CHAPITRE II- STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE 28

SECTION I- NECESSITE DE MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'ASSURANCE COOPERATIVE 28

A- Caractéristiques d'une coopérative d'assurance 29

B- Avantages de la Coopérative d'assurance 30

1- Pour les assurés 30

2- Pour le developpement national 32

SECTION II- PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE A LA SONAR 33

A- Politique d'information et de vulgarisation 34

B- Politique d'adaptation des produits Vie 36

C- Promotion de l'assurance Vie à partir des assurances de groupe 40

CONCLUSION DU CHAPITRE 40

CONCLUSION GENERALE 42

AVANT PROPOS

La présente étude fait suite à un entretien que nous avons eu au cours de notre stage, avec le Directeur Général de la Société Nationale d'Assurances et de Réassurances (SONAR) qui a exprimé son vif intérêt de voir se développer l'Assurance Vie.

Cette étude répond également à la nécessité de fonder l'Assurance Vie sur des bases techniques rigoureuses, et d'offrir aux masses populaires la possibilité de s'assurer à des conditions financièrement supportables.

Aussi, le présent Mémoire a-t-il pour ambition de familiariser les masses populaires à la notion de l'Assurance Vie. Le cheminement adopté passe par l'analyse du marché burkinabè de l'Assurance Vie, l'étude des facteurs de son sous-développement et conduit à la définition d'une stratégie de son développement.

C'est sur cette dernière partie du Mémoire consacrée à l'étude de l'assurance coopérative comme forme d'assurance la mieux adaptée aux réalités burkinabé, que nous osons espérer apporter des réflexions nouvelles, des solutions nouvelles aux obstacles qui empêchent son expansion.

Mais ces réflexions n'ont pas la prétention d'être définitives, d'être personnelles. Elles sont le fait d'un amateur qui n'a aucune expérience. Qu'il nous soit permis de nous excuser de certaines maladresses que les hommes de métier décèleront en lisant nos suggestions.

Ces réflexions, nous les devons à des contacts avec des professionnels, à des études livresques et documentaires. Il nous est donc agréable d'exprimer ici nos sincères remerciements à Monsieur MENG Ferdinand, Chef de Département Vie aux Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun (A M A C A M) dont l'intérêt pour le développement de l'assurance Vie ne s'est jamais démenti. Il a consacré une partie de son emploi de temps, déjà très chargé à l'encadrement de ce travail. Ses avis et conseils nous ont été très précieux.

Nous sommes également reconnaissant envers Madame TOE Jacqueline, Chef de Service Vie de la SONAR, pour nous avoir fourni toutes les informations nécessaires à la rédaction de ce Mémoire.

Le lecteur pourra apprécier le soin avec lequel Madame EVOUNA a assuré la frappe. Nous tenons à lui adresser nos sincères remerciements.

Enfin, notre gratitude va vers tous ceux qui, d'une manière ou d'une autre, ont contribué à l'élaboration et à la réalisation définitive du présent travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos sentiments respectueux.

INTRODUCTION GENERALE

++++++++++++

Le problème du développement de l'Assurance-Vie est l'un des thèmes les plus importants à l'ordre du jour dans le monde africain des assurances. Et l'effort déployé pour trouver des solutions à ce problème n'est pas négligeable.

Déjà en 1976, le cinquième Congrès Africain des Assurances tenu à Casablanca au Maroc s'est penché sur la question. En 1982, la neuvième Conférence Africaine de l'Assurance tenue à Addis-Abeba en Ethiopie s'était de nouveau penchée sur ce problème. Cette même année, au mois de Septembre le Secrétariat de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) publiait une importante étude sur la promotion de l'Assurance-Vie dans les pays en voie de développement (1). Très récemment encore, en Juillet 1985 à Yaoundé au Cameroun, les responsables des pays membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurance (CICA) ont pu se retrouver, lors d'un séminaire organisé à leur intention par l'Institut International des Assurances (I. I. A.) pour échanger leurs expériences et approfondir leurs connaissances en matière d'assurance Vie afin de promouvoir cette branche.

Ces quelques exemples témoignent de l'importance que les africains accordent à l'Assurance Vie et du rôle qu'elle peut jouer dans la vie économique et sociale de leurs jeunes nations.

Cependant, ces actions entreprises tant au niveau national qu'international prouvent que la production de l'Assurance Vie en Afrique reste très faible. Contrairement aux pays développés où la branche Vie est la plus importante au niveau des primes (40 % de toutes les primes Vie et non Vie combinées), en Afrique les primes Vie ne représentent que 16 % des primes totales en 1980 (2).

---

(1) T.D./B/C.3/177 du 07 Septembre 1982

(2) Documents de la 9ème Conférence des Assurances Africaines : exposé de Monsieur R. W. SIEGRIST sur le développement de l'Assurance en Afrique. Page 59.

Il semble que la faiblesse de l'Assurance Vie, dans les pays en voie de développement, est essentiellement due, au bas niveau des revenus et à un certain nombre de conceptions et de traditions non favorables à l'expansion de cette branche.

Dans ces conditions, il peut paraître inutile d'envisager une stratégie de développement de l'Assurance Vie au Burkina Faso. Bien qu'il y ait une tendance à l'industrialisation et à l'urbanisation, l'économie du Burkina Faso reste essentiellement une économie à vocation agricole et artisanale. Il va sans dire que ce sont les populations à revenus modestes qui ont beaucoup plus besoin de sécurité économique et de stabilité sociale pour leur épanouissement.

Or au Burkina Faso comme partout ailleurs en Afrique noire francophone, les structures et les méthodes actuelles d'exploitation de la branche Vie, fortement marquées par l'empreinte des sociétés mères des pays développés, sont conçues en vue de satisfaire les besoins d'une clientèle aisée. La structure dualiste de ces pays compromet dangereusement le maintien du tissu social et des valeurs socio-culturelles telle la solidarité familiale si chère aux africains. Elle met aussi ces pays dans une dépendance financière vis-à-vis des pays nantis.

Le développement de l'Assurance Vie apparaît dans ce contexte très difficile mais nécessaire. L'Assurance Vie sur le plan économique permet en effet, de dégager une épargne limitant l'apport extérieur des capitaux. Par ailleurs, le souci de donner la possibilité aux classes de la population burkinabè les moins favorisées, de s'assurer à des conditions financièrement supportables exige surtout l'adaptation de la branche Vie aux réalités socio-économiques locales.

Aussi, dans notre exposé, nous attèlerons-nous à faire une analyse historique du marché burkinabè de l'Assurance-Vie afin de mieux connaître les causes profondes de son sous-développement. La deuxième partie nous permettra de proposer une nouvelle stratégie de développement de l'Assurance Vie compatible avec nos réalités socio-économiques.

Mais avant d'aborder le sujet proprement dit, nous avons cru nécessaire de rappeler quelques notions fondamentales de l'Assurance Vie, indispensables pour la compréhension de l'étude.

CHAPITRE PRELIMINAIRE : RAPPEL DES NOTIONS FONDAMENTALES DE L'ASSURANCE VIE

Les assurances se répartissent en deux grandes branches :

- les assurances de dommages
- les assurances de personnes.

1 - LES ASSURANCES DE DOMMAGES

Elles protègent directement ou indirectement le patrimoine de l'assuré. Elles se subdivisent en assurances de choses (protection directe) et en assurances de responsabilité (protection indirecte). En cas d'incendie par exemple, la société d'assurance, par une prestation financière reconstitue les biens endommagés ou perdus de son assuré.

Toutefois, les assurances de dommages sont fondées sur le principe indemnitaire selon lequel, la prestation financière de l'assureur ne peut et ne doit être une source d'enrichissement pour l'assuré.

2 - LES ASSURANCES DE PERSONNES

Elles garantissent les risques susceptibles d'affecter la personne humaine : Vie, mort, accident, maladie, rente - éducation, natalité... Elles se subdivisent en trois catégories :

a - les assurances maladie :

Elles garantissent les frais médicaux, pharmaceutiques, d'hospitalisation et de chirurgie, des indemnités journalières et un capital en cas d'invalidité ou de décès.

b - les assurances accidents :

L'assureur rembourse les frais médicaux, pharmaceutiques, d'hospitalisation et de chirurgie, et accorde des indemnités journalières en cas d'invalidité temporaire. En cas d'infirmité permanente, l'assureur verse une rente ou un capital à son assuré ; et en cas de décès, il verse un capital à ses ayants-droit.

c - les assurances Vie :

L'assureur s'engage envers le souscripteur, moyennant une prime, à verser au bénéficiaire désigné, une somme déterminée lorsqu'il arrive un évènement lié à la vie de l'assuré.

Principaux types de contrats d'assurance sur la Vie

1 - Assurance en cas de décès : L'assureur verse un capital ou une rente, en cas de décès de l'assuré pendant la durée du contrat, au bénéficiaire.

2 - Assurance en cas de Vie : L'assureur verse un capital ou une rente si l'assuré est encore vivant à une certaine date.

3 - Assurance Temporaire : Le capital est payable au décès de l'assuré, si celui-ci survient dans un délai contractuel de n années. En cas de vie à l'échéance, aucune prestation n'est due par l'assureur.

4 - Assurance Vie Entière : L'assureur s'engage à payer un capital au décès de l'assuré, quelle qu'en soit la date.

5 - Assurance Mixte : Elle combine les avantages d'une assurance en cas de décès et d'une assurance en cas de Vie. Le capital convenu est payable au décès de l'assuré, ou plus tard, cependant en cas de vie de celui-ci à l'échéance contractuelle. C'est la forme d'assurance la plus complète, mais aussi la plus onéreuse.

En fait, il existe plusieurs combinaisons possibles, plusieurs variantes issues de ces principales catégories d'assurance sur la Vie, mais sur lesquelles nous n'allons pas insister.

Ce bref rappel des caractéristiques de l'assurance pourra permettre au lecteur non initié de l'Assurance Vie de mieux comprendre la présente étude.

PREMIERE PARTIE

ANALYSE DU MARCHE DE L'ASSURANCE VIE

CHAPITRE I - PRESENTATION DU MARCHE

++++++++++++

Il importe, pour mieux comprendre la situation actuelle du marché de l'Assurance Vie, de faire une analyse historique de ce marché.

SECTION 1 : ANALYSE HISTORIQUE DU MARCHE

A - Avant la colonisation

Il serait injuste de croire que l'Assurance, d'une manière générale, était un domaine inconnu du milieu africain avant la colonisation. La notion d'Assurance n'est pas étrangère à la civilisation africaine.

En effet, la société traditionnelle en Afrique noire, autostructurée depuis de longues dates, sur des règles et des principes communautaires, maintenait une cohésion et une solidarité entre les membres du groupe. L'intérêt collectif primait sur l'intérêt individuel et l'assurance tant des individus que des biens était le fait de cette solidarité agissante.

Le décès d'un chef de famille n'inquiétait nullement le ménage sur le plan matériel et financier. Celui-ci recevait la plupart des aides des parents, des amis, bref des membres de la communauté. Selon la tradition, le fils aîné du défunt prenait en charge la gestion du ménage.
Si le fils aîné n'est pas majeur, il revenait au frère du défunt de prendre la charge du ménage dans l'esprit même du système de la famille africaine étendue.

Le système de la famille étendue a, à des temps immémoriaux, assuré une aide matérielle et/ou financière aux membres du clan ou de la tribu à l'occasion d'évènements heureux (naissance, mariage...) ou malheureux (décès, incendie...). Lorsqu'une case brûlait par exemple, les membres de la communauté apportaient leur assistance au sinistré en participant d'une façon ou d'une autre à la reconstruction de la case.

Certes, et c'est ce qui explique en partie l'insuffisance de l'assurance dans sa forme traditionnelle, les mécanismes de la solidarité africaine sont subjectifs, à postériori et en nature le plus souvent. Mais force est de reconnaître que le système de la famille étendue a toujours procuré une certaine forme d'assurance sociale en Afrique.

L'esprit et la pratique de ce système se poursuivent encore aujourd'hui dans nos campagnes et dans des associations tontinières ou à forme tontinière, malgré l'introduction de la colonisation de l'assurance telle qu'elle est pratiquée dans les secteurs modernes de l'économie.

B - L'impact colonial

Le Burkina Faso reste, tout comme les autres pays de l'Afrique noire francophone, marqué par l'empreinte de l'ancienne puissance coloniale. La colonisation, pendant un siècle, a été à l'origine de bouleversements économiques, sociaux et culturels importants dans les sociétés traditionnelles. Essentiellement agraires et pastorales, celles-ci vont être transformées en sources de matières premières et en marché de produits finis. Le colonialisme n'avait qu'un seul objectif : servir les intérêts de la métropole.

L'introduction de l'assurance dans sa forme actuelle, en Afrique noire francophone, se comprend donc bien dans ce cadre. Elle visait, tout simplement à garantir la sécurité aux personnes expatriées et aux capitaux investis. Même lorsque certains africains, de par leur situation relativement aisée, contractaient des polices d'assurance Vie, ils devaient payer plus cher que les contractants étrangers. La raison était fort simple : on estimait que l'espérance de vie des africains était très basse par rapport aux européens et aux membres des autres communautés étrangères.

Cette pratique coloniale de l'assurance n'est pas sans effets négatifs sur le développement de l'assurance en général et de l'Assurance Vie en particulier, dans nos pays après la période coloniale.

SECTION II STRUCTURES DU MARCHE

A- Evolution des structures

Au Burkina Faso les structures du marché de l'assurance n'ont guère évolué dans le fond jusqu'en 1974, date de la création de la Société de droit National la SONAR (Société Nationale d'assurance et de Réassurance).

Le marché restait largement dominé par les agences et les délégations des compagnies étrangères, principalement Françaises. Ces Sociétés de droit étranger opéraient une ponction très importante de la masse monétaire en direction de l'ex- métropole ; ce qui ne favorisait point le développement économique de la Haute-Volta à l'époque. Le tableau ci-après montre en même temps les sociétés qui opéraient sur le territoire National et les primes émises durant la période 1970 - 1975

SOCIETES	1970	1971	1972	1973	1974	1975
GFA	61 709 347	69 943 644	89 376 797	58 949 676	-	-
FONCIERE	119 037 834	113 071 303	99 847 991	113 657 490	149 353 036	178 731 443
M.G F A	38 351 536	41 9930 549	36 615 818	41 607 669	54 516 388	43 606 199
A G F	22 500 022	35 011 915	22 521 411	39 123 897	53 910 732	49 769 175
UA P - IARD	28 736 697	19 644 751	25 718 111	32 466 840	37 484 070	36 218 870
VA P- VIE	6 248 628	11 594 230	1 064 800	12 189 921	13 298 711	12 280 746
FORTUNE	45 385 094	39 400 446	41 678 685	35 291 954	42 835 735	-
LLOYD'S	-	-	-	-	113 779 699	174 088 036
M. DU MANS	2 846 319	2 672 617	2 814 127	3 436 994	4 732 069	5 210 282
SONAR	-	-	-	-		
TOTAL	324 815 477	333 455	326 403 266	349 813 301	488 810 490	499 904 751

sources : statistiques du contrôle des assurances Burkina Faso.

Devant cet état de choses, une prise de conscience grandissante de la nécessité de maîtriser le secteur national des assurances va naître au début des années 1970. Mais avant même la création de la SONAR, on peut noter que dans les années 1963 et 1964, une règlementation nationale applicable aux organismes d'assurance de toute nature, et aux opérations d'assurance a été adoptée : la loi 37-63- AN du 24 Juillet 1963 COMPLéTée PAR un décret d'application n° 114-PRES-MF-SCA du 22 Février 1964.

Le premier texte fixe les règles d'agrément, les conditions de solvabilité,les garanties accordées aux assurés et bénéficiaires de contrats, et les dispositions relatives au contrôle de l'Etat et à l'organisation de la profession. Le second précise entre autres, les règles de représentation des réserves techniques, les pouvoirs et les responsabilités du représentant légal des organismes étrangers et la présentation des opérations d'assurance.

D'une façon générale, ces dispositions sont très voisines de celles des autres pays membres de la conférence Internationale des contrôles d'Assurance (C I C A). Sans doute la CICA et la CNUCED ont largement contribué à la constitution d'un marché national d'assurance maîtrisé par les nationaux. En effet, sous l'incitation de ces organismes internationaux, les autorités politiques d'antan ont perçu la nécessité de créer la SONAR qui devait absorber les portefeuilles des anciennes agences et délégations des compagnies étrangères.

Actuellement deux sociétés d'assurance exploitent le marché de l'assurance au Burkina Faso : la SONAR et une société de droit privé la FONCIAS. Mais seule la société nationale exploite la Branche Vie.

A- Evolution de la Branche Vie

La SONAR Vie a hérité du portefeuille de l'U A P. Vie. Jusque là, rien n'a fondamentalement changé sur le plan de la règlementation. Ce sont les textes classiques d'assurances qui s'appliquent.

La SONAR a pris la gestion matérielle du portefeuille en Juillet 1980 avec un capital de quarante millions de francs CFA (40 000 000 F CFA). En 1984, le capital est passé à cent trente cinq (135) millions de francs CFA. Une augmentation sensible, certes, mais lorsque l'on compare le volume des primes Vie par rapport au volume total des primes toutes branches con-

fondues, il n'y a pas de doute, l'assurance Vie demeure à un niveau très faible.

En effet, les primes Vie ne dépassent pas 3°/° des primes totales. Ce qui est très en deçà de la moyenne sous-régionale qui est de 15°/° pour l'Afrique de l'Ouest. La prime moyenne Vie par habitant ne dépasse guère cinquante (50) francs CFA.

Dans ces conditions, il est très difficile que l'assurance Vie puisse remplir sa fonction économique et Sociale. Si-comme nous le verrons dans le chapitre suivant- la situation socio-économique et politique du Burkina Faso à l'heure actuelle, peut parfois éveiller un certain scepticisme quant à l'avenir de l'assurance Vie, il est est intéressant de savoir aussi que l'assurance Vie n'a jamais été une création indigène. Il y a lieu ici, de saluer les efforts déployés par la SONAR dans la vente des produits Vie. Aucun effort systématique soutenu au niveau national, n'a été entrepris pour "incorporer, developper et institutionaliser l'assurance Vie"

Conclusion

Il apparait à la lumière de l'analyse historique du marché de l'assurance en général, et de l'assurance Vie en particulier, que ce secteur du moins dans sa forme actuelle, est un produit de la colonisation. L'assurance, d'un point de vue social, est, de de fait, difficilement acceptable par nos populations qui,se rappelant les effets de la colonisation, continuent à penser que l'assurance est "un dessein importé de l'homme blanc pour semer la confusion et s'emparer de la richesse des Africains". Ce sentiment se trouve renforcé de nos jours par certaines pratiques malsaines de certains assureurs peu scrupuleux.

Si l'on peut expliquer l'attitude négative du public par le facteur historique, c'est-à-dire la colonisation, il faut tout de même, reconnaître que l'évolution lente de l'assurance Vie peut également être attribuée à d'autres facteurs non moins importants. Le chapitre suivant aura pour mission d'essayer de les isoler et les étudier.

CHAPITRE II - LES FACTEURS DU SOUS-DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

Nous avons montré, à travers l'analyse historique faite ci-dessus que la difficile pénétration de l'assurance Vie dans la vie quotidienne des populations est due à son origine étrangère.

Cependant, le sous-developpement de l'assurance Vie ne peut être attribué à cette seule origine étrangère. Non seulement, l'industrie de l'assurance Vie tient une part de responsabilité dans cette situation, mais aussi certains facteurs économiques, sociaux, psychologiques et politiques expliquent son faible niveau de developpement.

SECTION I- LES FACTEURS ECONOMIQUES ET SOCIAUX

A- Les facteurs économiques

L'assurance est généralement considérée comme un besoin supérieur dans la mesure où elle ne peut être envisagée qu'après la satisfaction d'autres besoins dits de première nécessité. Or, nous avons dit plus haut que le Burkina Faso reste un pays essentiellement agricole. L'auto-suffisance alimentaire est l'une des préoccupations essentielles des populations. Le secteur rural occupe plus de 90% de la population active et seulement 45% de la production intérieure brute (P.I.B)

Au niveau de la fonction publique, sur les 28 000 agents au 27 Avril 1984, 25% gagnent moins de 25 000 F CFA et 50% moins de 50 000 F CFA. Cette situation s'explique par le fait que la fonction publique compte beaucoup de manoeuvres, de plantons, de chauffeurs, de jardiniers et de gardiens dont les conditions de vie diffèrent très peu des populations rurales. (1)

La majeure partie de la population active se trouve ainsi, hors de portée des contrats d'assurance Vie parce que disposant de faibles revenus. A cela s'ajoute une bonne partie de la population ne disposant pas du tout de ressources. Les chômeurs et surtout les jeunes de moins de 20 ans constituent 40 à 45% de la population totale. Cette frange importante de la population ne peut souscrire un contrat d'assurance Vie.

Ceux qui disposent de revenus relativement élevés, s'intéressent peu à l'assurance Vie, tout simplement parce qu'ils doivent faire face à des charges sociales importantes. L'Afrique d'aujourd'hui est dit-on "une bouteille pleine à moitié de traditions et à moitié de modernisme". Les cadres moyens et supérieurs de la fonction publique du secteur para-public et du secteur privé sont confrontés à des difficultés d'épargne parce qu'ils doivent s'occuper, et de leurs familles, et de leurs parents au village ainsi que de leurs amis chômeurs.

Cette situation qui se prête peu à l'assurance Vie est renforcée par des phénomènes naturels et la conjoncture économique internationale. En effet la sécheresse et l'inflation contribuent, à n'en pas douter, au sous-developpement de la Branche Vie au Burkina Faso.

Une autre série de facteurs dont il importe d'étudier l'impact, se trouve dans l'environnement social et culturel de l'assurable.

B- LES FACTEURS SOCIAUX ET CULTURELS

D'une manière générale, les traditions et les coutumes maintiennent l'Africain dans un état d'arriération. Nous croyons, le plus souvent, à des forces surnaturelles, cosmiques, à la providence. "Si Dieu t'a donné la bouche, il te donnera également de quoi mettre dedans" ; "c'est Dieu qui te nourrit"...; de telles conceptions de la vie constituent un frein au developpement de l'assurance Vie.

Au Burkina Faso où coexistent trois principales religions : l'animisme, la religion musulmane et la religion chretienne, un travail important doit être fait pour vulgariser l'assurance Vie. L'assurable ne perçoit pas encore la nécessité de souscrire un contrat d'assurance Vie. Il va même jusqu'à dire que la souscription d'un contrat d'assurance Vie est immorale.

Par ailleurs, on pense généralement que la solidarité africaine entrave le developpement de l'assurance Vie. Certes, les familles africaines ont toujours su apporter leur assistance à leurs membres en cas d'évènements malheureux (décès) ou heureux (naissance) ; en conséquence, il peut y avoir négligence de l'assurance Vie. Mais il ne faut pas oublier ou ignorer le fait que la solidarité peut se révèler insuffisante sinon onéreuse.

1- Statistiques sociales du Burkina Faso 1984

pour peu qu'il soit fait appel aux membres du groupe, trois ou quatre fois dans une même année, cela devient un effort difficilement supportable du fait que les coûts élevés des frais d'assistance rendent les contributions difficiles. Les membres du groupe disposeront de peu de moyens pour payer leur part.

On peut donc conclure que l'action de la solidarité africaine devient de plus en plus limitée et qu'au contraire, elle ne peut à proprement parler, concurrencer l'assurance Vie. Le même raisonnement peut être tenu, en ce qui concerne les traditions et les coutumes, qui laissent à la charge des membres du groupe, des dépenses sans cependant leur donner les moyens de les supporter. Tout cela justifie le fait que l'individu disperse ses efforts et n'a plus assez de moyens pour constituer une épargne. L'assurance apparait dans ces conditions très souhaitable.

D'ailleurs, Monsieur GUY LEVY Chef du programme Spécial en Assurances de la CNUCED exprime bien cette idée quand il dit que la solidarité familiale est "une valeur fondamentale de la Société qu'il faut respecter et valoriser, mais qui est insuffisante en bien des cas d'où la nécessité de l'assurance Vie. Il y a complémentarité. " (1)

Il faut également rechercher les causes de la faiblesse de l'assurance Vie dans le domaine politique et dans celui de l'assurance elle-même.

SECTION II- LES FACTEURS POLITIQUES ET LA RESPONSABILITE DE LA SONAR

A- Les facteurs politiques

Au Burkina Faso comme dans la plupart des Etats Africains, les autorités politiques ont donné à l'assurance Vie une valeur résiduelle.

En effet, l'assurance Vie n'a pas de place dans la théorie macro-économique. Elle n'est pas considérée comme un élément stratégique de planification nationale. Dans ces conditions, il est peu probable qu'elle puisse exercer une influence sur l'économie nationale. N'est-ce pas aussi une ignorance des pouvoirs publics, des possibilités que peut offrir l'assurance Vie dans la stabilité économique et sociale de la Nation toute entière ?

Il n'est donc pas étonnant de constater dans nos Etats l'exploitation de la Branche Vie et de la Branche IARD au sein d'une même compagnie d'assurances. L'assurance Vie, constate Monsieur AHMADOU KOUROUMA, est considérée dans nos Etats "comme une catégorie mineure" et exploitée" par cinq personnes dans un

département Vie confiné dans une petite pièce de l'arrière cour de l'immeuble abritant la Société... Une Société ne peut pas à la fois exploiter l'IARD et la Vie, les problèmes de l'assurance auto sont tellement absorbants que le Directeur Général n'aura pas le temps de s'occuper de l'assurance Vie alors que l'exploitation de celle-ci exige l'engagement et la disponibilité totale de ceux qui doivent s'en occuper". (1)

Tout cela se traduit par un manque de structure juridique adéquate de l'industrie de l'assurance Vie et par une absence d'autorité de contrôle efficace dont la tâche essentielle serait de vérifier les aspects techniques et financiers de cette Branche. Les efforts politiques devront tendre à faciliter l'incorporation, le developpement et l'institutionalisation de l'assurance Vie car c'est une Branche qui peut rendre autant ou plus de services à la communauté et à l'économie nationale qu'une Société IARD.

B- La responsabilité de la SONAR

La SONAR elle-même a une part de responsabilité dans la faiblesse du developpement de l'assurance Vie. La SONAR et notamment son Département Vie manquent d'expérience et de personnel qualifié. Les couvertures offertes ne correspondent pas toujours aux besoins des assurés.

La SONAR-Vie exploite trois types de contrats

- Les contrats d'assurance temporaire-décès
- Les contrats d'assurance Mixte
- Les contrats d'assurance groupe décès-crédit

Le contrat d'assurance temporaire garantit le paiement au décès de l'Assuré d'un capital si ce décès survient avant le terme fixé. Ce contrat peut être utile aux travailleurs de la fonction publique car il a l'avantage de procurer un protection sûre avec une prime relativement faible en cas de décès. Mais les primes ne sont pas récupérables.

Le contrat d'assurance mixte garantit le paiement soit d'un capital décès, en cas de décès avant le terme, soit le même capital en cas de vie de l'assuré. Ce contrat n'est pas à la portée de tout le monde en raison de sa cherté. L'argument souvent avancé estime que l'assurance mixte est une assurance d'épargne et que les primes versées ne sont pas perdues. En fait le taux d'intérêt est faible pour les provisions mathématiques.

Le contrat d'assurance de groupe (décès-crédit) semble beaucoup mieux répondre à notre situation ; mais il ne se limite qu'à la clientèle ayant besoin d'un crédit. Un effort doit être fait dans la recherche de nouveaux produits Groupe.

D'une manière générale, les primes d'assurance Vie sont élevées aux yeux du Public. Cette cherté peut se comprendre par l'absence de tarifs africains. La plupart des Sociétés Vie utilisent des tables de mortalité qu'elles chargent de 10 à 20%. Cette pratique ne tient pas compte de la réalité démographique et contribue à la hausse des primes.

Enfin le manque de clarté des documents d'assurance Vie gène le developpement de cette branche. Les documents les plus importants échangés entre la compagnie d'assurances et ses clients (formulaire de proposition, demandes de paiement des sommes assurées, formulaires médicaux, polices) doivent être simplifiés pour être compris du public.

Conclusion de la 1ère Partie

Il apparait, à travers l'analyse du sous-developpement de l'assurance Vie, l'impérieuse nécessité de redéfinir les mécanismes de cette Branche afin qu'elle puisse être compatible avec nos réalités socio-économiques et politiques. De toute évidence, on ne songera pas à s'assurer sur la vie si on n'a pas satisfait au préalable, ses besoins vitaux. C'est dire que la promotion de l'assurance Vie individuelle a un avenir peu certain au Burkina Faso.

En effet non seulement les primes Vie des contrats de "grande branche" sont élevées au regard des bourses du public Burkinabè, mais aussi les contrats Vie individuels ne cadrent pas avec nos valeurs socio-culturelles. Quel que soit notre degré de modernisme, nous restons et resterons des Africains c'est-à-dire marqués par ce sentiment de solidarité, par la vie sociale. La famille africaine ne peut pas se réduire à la famille "nucléaire" de l'Europe. Un africain qui connait l'infortune peut encore espérer recevoir de son environnement familial ou social une partie de l'aide dont il a besoin. Les assurances de groupe semblent bien apporter un élément de réponse à ce besoin de sécurité.

Sans vouloir minimiser les facteurs socio-économiques du sous-developpement de la Branche Vie, il ne parait pas douteux que les autres facteurs historiques et politiques ont le plus retardé le developpement de cette branche.

Du point de vue historique, nous avons vu que l'assurance Vie, dans sa forme actuelle est étrangère à la civilisation africaine. C'est pourquoi elle n'est pas socialement acceptable.

Sur le plan politique, aucun effort n'a été entrepris au Burkina Faso pour developper et institutionaliser l'assurance Vie. Elle n'a pas été considérée comme un élément stratégique de la planification et d'investissement.

Sur le plan du marketing, les produits Vie sont, le plus souvent ceux élaborés par les compagnies étrangères. L'intégration de l'assurance Vie est, dans ce cas, loin d'être réalisée. Les efforts déployés par les promoteurs pour "africaniser" l'assurance en général et la Vie en particulier sont minces.

Est-ce par négligence ou par ignorance des possibilités ou de l'importance économique et sociale de l'assurance Vie ? Un effort de recherche d'innovation dans ce domaine s'avère nécessaire si l'on veut que cette branche assume sa fonction économique et sociale dans la vie nationale.

Aussi dans ce qui va suivre, nous nous attacherons à définir le domaine d'intervention de l'assurance Vie au Burkina Faso. Il s'agira de voir comment l'assurance Vie peut contribuer à la réalisation des objectifs du peuple burkinabè qui sont entre autres "l'édification d'une économie nationale indépendante auto-suffisante et planifiée".

Dans un deuxième temps, nous étudierons la possibilité de mettre en place une stratégie de developpement de l'assurance Vie de façon à lui permettre de jouer pleinement ses rôles socio-économique et politique.

Cette étude prospective que nous allons effectuer, à présent, portera sur l'assurance coopérative comme forme d'assurance mieux adaptée aux pays en voie de developpement comme le Burkina Faso.

Cette forme d'assurance, comme nous le verrons un peu plus loin-vise à responsabiliser les assurés afin qu'ils deviennent eux-mêmes leurs propres assureurs. Ils éviteront les sinistres volontaires, comprendront mieux les problèmes des assurances et faciliteront la tâche des assureurs.

D E U X I E M E P A R T I E

PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

CHAPITRE I - ANALYSE DU ROLE DE L'ASSURANCE VIE

La création d'un marché de l'Assurance Vie solide et efficace présente des avantages certains, tant sur le plan économique et social que sur le plan politique dans un pays en voie de développement comme le Burkina Faso. Encore faut-il que son action s'inscrive dans les grands objectifs du gouvernement et du peuple burkinabè. Comme l'a si bien dit Monsieur Guy LEVI, Chef du Programme Spécial en Assurances de la CNUCED, pour que les assurances se développent dans les pays du tiers-monde, il faut "premièrement que les systèmes soient réellement adaptés aux besoins fondamentaux, soient respectueux de leur culture et leur milieu socio-économique, et ne soient pas la simple copie de ce qui se fait dans les pays industrialisés"(1)

Que demande tout d'abord le souscripteur à son assureur Vie, sinon une information complète sur l'intérêt qu'il a à souscrire un contrat Vie pour lui et sa famille ?

Section I - FONCTION ECONOMIQUE ET SOCIALE DE L'ASSURANCE VIE

A - Au niveau de l'individu

La solidarité familiale est, avons-nous dit plus haut, insuffisante. Cette situation se trouve renforcée par la monétarisation de nos sociétés traditionnelles. D'où la nécessité de l'Assurance Vie. Le souscripteur d'une police d'Assurance Vie protège sa famille contre les conséquences financières de son décès prématuré.

L'Assurance Vie peut par ailleurs stimuler l'esprit d'épargne et de sacrifice. Le statut de la Fonction publique prévoit une retraite, un capital décès aux fonctionnaires. Mais la liquidation tardive de la pension met de nombreux retraités dans des difficultés financières énormes au moment de leur mise en retraite.

---

(1) Revue I.I.A. n° 12 - 13 Page 7.

L'Assurance Vie peut résoudre ce problème. Il suffit que le fonctionnaire, dès l'entrée dans la fonction publique, s'assure pour un capital à toucher le jour de sa mise en retraite. Ainsi, les garanties capital différé ou la retraite complémentaire sont-elles efficaces pour résoudre ce problème.

L'Assurance Vie offre aux salariés de l'industrie et du commerce des contrats Vie de groupe et des régimes de retraite. Certes, la Sécurité Sociale les protège contre les accidents de travail, les maladies professionnelles, l'incapacité ou l'invalidité, la vieillesse et le décès. Mais ces prestations sont le plus souvent insuffisantes. Elles permettent aux bénéficiaires d'avoir seulement un minimum de protection.

En proposant des assurances de groupe, les Assureurs Vie contribuent à améliorer les relations de travail. Le succès des entreprises et par conséquent la vitalité de l'économie nationale dépendent, en grande partie, de la motivation, de la compétence et de l'efficacité générale du potentiel humain.

Les autres agents économiques tels les artisans, les commerçants, les agriculteurs et autres professions libérales ne bénéficient pas de la Sécurité Sociale. Cette absence de couverture sociale trouve sa solution dans l'Assurance Vie.

B - <u>Au niveau de la Nation</u>

Les Sociétés-Vie collectent l'épargne privée des ménages assurés. De la sorte, elles accumulent des sommes très importantes d'argent qui peuvent être investies aussi bien dans le secteur public que dans le secteur privé. Elles peuvent constituer une véritable source de financement pour les pouvoirs publics.

Les placements des Sociétés-Vie pourront être orientés vers les investissements prioritaires dans le cadre de la politique économique de l'Etat. Les décisions gouvernementales en cette matière, ne sont pas toujours appréciées des assureurs qui auraient préféré des placements plus rentables. Les Sociétés-Vie doivent faire un effort de sacrifice pour soutenir la politique économique de l'Etat car, en fait, elles ne rendent ni plus, ni moins que des services publics.

En tant qu'outil de développement économique, la Société-Vie doit contribuer efficacement au financement des investissements nationaux même si l'injection des fonds dans certaines zones est sans justification sur le plan commercial uniquement, du moins à court terme. Le financement de certains projets sociaux peut se révèler économiquement rentable à long terme.

La construction d'une route par exemple, facilite le développement des échanges nationaux et internationaux. La mise en place d'une infrastructure dans le domaine de la santé et de l'éducation améliore la santé de la population et réduit le taux d'analphabétisme et de mortalité, conditions favorables à l'expansion de la Branche Vie.

Toute fois, l'Assureur-Vie ne doit pas perdre de vue son équilibre technique et financier sans lequel toute action de soutien devient impossible. Il doit savoir faire la balance entre les priorités nationales et les impératifs de rendement et de solvabilité.

L'Assurance Vie peut également contribuer à la réalisation de la paix sociale. Les assurances crédit-décès ne permettent-elles pas de protéger les ayants-droit contre les conséquences sociales résultant d'un défaut de paiement de la dette de l'emprunteur suite à son décès ? Aujourd'hui, beaucoup de parents payent les frais d'études de leurs enfants Ce qui ne manque pas de grever le budget de la famille. Certains sont incapables de supporter ces frais. Il peut en résulter des troubles sociaux.

Les assurances rente-éducation donnent aux parents prévoyants, la garantie de la prise en charge des frais d'études de l'enfant. Il suffit qu'ils souscrivent un contrat rente-éducation dès la naissance de l'enfant.

Les assurances dotales garantissent aussi un capital à toucher lors du mariage de l'enfant ou de son installation dans la vie pratique.

L'Assurance Vie offre au petit épargnant qui ne peut réaliser un investissement sérieux, un cadre sûr de protéger ses petites économies contre les effets de l'inflation et les tentatives de placements aventureux.

Tous ces rôles socio-économiques que peut jouer l'assurance Vie ne sont-ils pas gage de paix et de sécurité sociales ?

Quelle peut être la fonction politique de l'Assurance Vie au Burkina Faso ?

Section II - LA FONCTION POLITIQUE DE L'ASSURANCE VIE

L'Assurance Vie au Burkina Faso peut apporter des éléments de solution à certains problèmes politiques tels l'exode rural et l'émigration.

A - L'Assurance Vie et le maintien de l'équilibre social dans les zones rurales

Le travail des paysans est créateur de richesses nationales. Le maintien de l'économie du Burkina Faso est, en partie, dû à leurs activités productives.

Pourtant, les paysans qui constituent l'immense majorité de la population,-souffrent le plus, du manque d'infrastructures dans le domaine de la santé, de l'éducation et de la technologie. La jeunesse paysanne n'a, par conséquent, pas tort d'épouser l'exode rural.Sensible comme toute la jeunesse à l'injustice sociale et favorable au progrès, elle déserte la campagne dans un sentiment de révolte. Elle s'installe

dans les grandes villes où elle espère trouver du travail et profiter des avantages du progrès. Mais le manque de qualification professionnelle l'oblige au chômage, à la délinquance et au banditisme.

Aujourd'hui, l'un des grands objectifs du peuple burkinabè est, sans conteste, la formation et l'organisation du monde rural en vue, non seulement de son épanouissement, mais aussi d'atteindre l'auto-suffisance alimentaire. Le Burkina Faso dispose d'un potentiel agricole exploitable et de bras valides. Il ne reste donc que l'utilisation judicieuse de ces deux atouts non négligeables.

Au regard de toutes ces données, l'Assurance Vie peut contribuer efficacement à la réalisation de cet objectif. La lutte contre l'exode rural ne peut se faire sans un minimum de couvertures sociales. Les paysans sont totalement exclus des actions de la Sécurité Sociale alors qu'ils ont, eux aussi besoin de se protéger contre la maladie et l'accident. La réussite des projets de développement en dépend.

Au Burkina Faso, la plupart des paysans appartiennent à des organisations villageoises. Ce sont entre autres, des groupements villageois, des groupements de jeunes agriculteurs, des caisses populaires d'épargne et de crédit, des banques de céréales, des pharmacies villageoises, etc... On dénombre à peu près 35 000 organisations paysannes de ces types. Ces organisations pré-coopératives ou coopératives constituent un cadre par lequel les paysans commercialisent leurs produits, achètent ou utilisent en commun le matériel agricole, obtiennent des crédits pour le financement de leurs activités productives.

Toutes ces organisations ont besoin d'assurance et peuvent constituer un véritable réseau de distribution d'assurances en général et de l'Assurance Vie en particulier. L'Assurance Vie peut apporter la protection sociale dont elles ont besoin.

B - L'Assurance Vie et l'émigration

Le Burkina Faso est aussi un pays d'émigrants. L'émigration, comme l'exode rural, démunit la Nation de ses forces productives. Beaucoup de Burkinabè émigrent vers les pays côtiers, notamment la Côte d'Ivoire. Là, ils espèrent trouver un revenu monétaire qui leur permettra de venir en aide à leurs parents "restés au pays". Ils ont aussi le sentiment profond d'y retourner un jour ou l'autre avec un capital suffisant pour assurer le bien être de leurs vieux jours. Les risques encourus par eux ne sont pas négligeables.

Il peut en effet arriver que les mandats qu'ils adressent à leurs parents se perdent en chemin, rendant vains leurs efforts. Les parents restent ainsi démunis. Il peut aussi arriver à l'émigrant d'attraper une maladie, d'avoir un accident de travail. Dans ce cas, les conséquences sont nombreuses. Non seulement aucun soutien financier n'est possible, mais aussi l'émigrant court le danger de mort car à l'étranger, il n'est pas certain qu'il bénéficiera d'un secours adéquat de son entourage.

Tout cela traduit les besoins d'assurance que peuvent ressentir les émigrants. Il faut le leur révèler par une campagne de sensibilisation. L'Assurance Vie est en mesure de répondre à ces besoins. La SONAR peut créer des agences dans les pays à forte immigration étrangère et leur proposer des contrats de retraite, d'épargne ou de capitalisation. Les émigrants, par ce biais, pourront investir sans inquiétude au Burkina Faso. Ils pourront souscrire un capital rente viagère à toucher dès leur retour dans leurs pays respectifs. Ils pourront également permettre à leurs parents de toucher périodiquement un capital auprès de la société d'Assurance Vie. Il leur suffit de souscrire un contrat rente viagère à versement unique, c'est-à-dire que le souscripteur effectuera un versement unique (prime unique) à la Compagnie, et le bénéficiaire sera un rentier heureux.

CONCLUSION

L'analyse du rôle de l'Assurance Vie au Burkina Faso montre clairement la nécessité d'entreprendre un effort de recherche, d'innovation pour "africaniser" l'Assurance Vie. Très nombreux sont les besoins d'assurance éprouvés par les différentes catégories de la population.

Nous avons vu comment l'Assurance Vie peut lutter contre certains maux de la société: délinquance juvénile, exode rural... C'est dire qu'elle peut constituer un élément stratégique de la planification nationale. Les états africains doivent prendre conscience de son importance économique et sociale et créer les conditions propices à son expansion.

Mais il revient surtout aux assureurs de mettre leur génie créateur au service de leurs peuples. L'Assureur Vie devra, par son action de recherche, de création de nouveaux produits, répondre aux aspirations profondes des peuples africains.

Quelle stratégie mettre en place pour promouvoir l'Assurance Vie au Burkina Faso ? Tel sera le point central de notre exposé dans le chapitre suivant. Nous tenterons de trouver des solutions aux facteurs du sous-développement de cette branche. L'accent sera surtout mis sur l'organisation de la production Vie et le marketing en fonction de l'évolution socio-économique et politique du Burkina Faso.

CHAPITRE II - STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE

L'analyse du marché burkinabè de l'Assurance Vie a prouvé l'insuffisance de son exploitation. L'Assurance Vie n'est pas à la portée de l'immense majorité. Les facteurs de son sous-développement sont, à présent, bien connus. Seule une infime partie de la population s'assure sur la vie. L'Assurance Vie n'a donc pas suscité un vif intérêt dans la majeure partie de la population. Ce qui est d'autant plus regrettable que la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) n'offre qu'une couverture très limitée aux travailleurs et salariés des villes.

Le problème qui se pose au Burkina Faso en matière d'assurance est donc celui de sa répartition défectueuse parmi la population.

Comment populariser, vulgariser, répandre l'assurance en général et l'Assurance Vie en particulier dans les provinces, dans les zones rurales ? Comment mettre en place un système d'offre de services d'assurance capable de toucher les couches sociales à faibles revenus ?

Nous tenterons d'apporter des réponses à ces questions au niveau national dans la première section de ce chapitre. La deuxième section mettra surtout l'accent sur la promotion de l'Assurance Vie au niveau de la SONAR.

Section I - NECESSITE DE MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'ASSURANCE COOPERATIVE

La stratégie de développement économique du Burkina Faso vise à responsabiliser davantage les masses populaires, afin qu'elles prennent en charge un certain nombre d'actions de développement, à les sensibiliser dans la recherche des solutions à leurs problèmes d'existence. Bref, elle traduit l'idée de participation et de contrôle de la population, en ce qui concerne la production et les rapports sociaux de production.

Dans le cadre de ce processus général de développement économique et social, les autorités politiques du Burkina Faso ont favorisé le développement des organisations coopératives, précoopératives, paracoopératives de types divers.

L'Assurance coopérative apparaît dans ce contexte très souhaitable. Elle permet non seulement de maîtriser le marché national de l'assurance , mais aussi de jouer un rôle dans le processus général de développement et de renforcer, d'une manière générale, le mouvement coopératif. Mais qu'est-ce qu'une coopérative d'assurance ?

A - Caractéristiques d'une coopérative d'assurance

Une coopérative se définit tout simplement comme "un instrument d'organisation permettant aux petits producteurs et consommateurs de mettre leurs ressources en commun pour bénéficier des économies d'échelle". (1) On peut en déduire que la coopérative d'assurance n'est autre chose qu'un instrument d'organisation qui permet aux personnes physiques ou morales ayant des besoins communs en assurance, d'obtenir une couverture appropriée pour un coût minimum.

Une société coopérative d'assurance, tout comme les autres coopératives, se distingue d'une société privée par l'adhésion aux principes d'action en coopération. Ces principes sont, entre autres, le contrôle de la coopérative d'assurance par les membres, le but non lucratif de ses activités, le placement des fonds et l'alliance avec les mouvements démocratiques et progressistes.

Quelle que soit la structure juridique, la coopérative d'assurance n'échappe pas au principe applicable à toutes les coopératives, selon lequel l'entreprise doit être dirigée par ceux qui utilisent ses services. Le contrôle des opérations d'assurance est, d'une façon ou d'une autre, exercé par les membres par le biais de leurs organes représentatifs (commissions, conseils consultatifs...) au sein desquels tout assuré peut émettre son avis.

---

(1) Etude de la CNUCED sur l'assurance coopérative (T.D/B/C3/138 du 26 Juillet 1977)

La coopérative d'assurance doit servir les intérêts de ses membres. Elle doit pouvoir répondre aux besoins exprimés par eux en assurance, fournir une prestation rapide et efficace, élargir et améliorer la couverture d'assurance, mettre l'accent sur la prévention des sinistres et la promotion sanitaire et favoriser l'adoption des mesures sociales en faveur de la population.

Sans toutefois avoir les mêmes objectifs qu'une société privée, la coopérative d'assurance doit naturellement conserver à ses opérations un caractère économiquement viable. Exploitée sans but lucratif, la coopérative d'assurance investit ses fonds dans des activités coopératives et dans d'autres activités socialement valables tout en se conformant rigoureusement aux exigences normales de stabilité, de liquidité, de rendement et de dispersion des risques.

On cite en exemple "The Co-operators" du Canada dont l'objectif déclaré est de "contribuer à la protection et à l'expansion du mouvement coopératif au Canada et à l'étranger". A cette fin, un maximum de fonds de 60 % doivent être placés en titres de coopératives ou d'unions de crédit ou en hypothèques.

Les coopératives d'assurance renforcent ainsi le mouvement coopératif national et international. Elles tissent des liens solides avec les coopératives ; ce qui permet d'atteindre des objectifs sociaux et économiques de grande portée. L'alliance avec les mouvements démocratiques et progressistes notamment les coopératives, leur permet d'accéder à un réseau national d'assurés potentiels et leur garantit une clientèle et un soutien précieux. Quels sont à présent les avantages des coopératives d'assurance ?

B - Avantages de la coopérative d'assurance

1 - Pour les assurés

L'assurance coopérative, de par ses principes d'action susindiqués, peut toucher les producteurs des zones rurales et les populations urbaines à faibles revenus. Cette large couverture en assurance est

d'autant plus facile à réaliser du fait de l'existence d'un réseau de coopératives englobant des secteurs d'activités très différents : production agricole et artisanale, commercialisation, transport, activités de transformation, ... La coopérative d'assurance peut de la sorte offrir aux coopératives et à leurs membres des polices d'Assurance Vie collective, d'assurance Bétail, d'assurance Tous Risques agriculteurs (RC, Bâtiments et matériel agricole, récoltes...) Elle assure ainsi toute une gamme de besoins essentiels et obtient un volume d'affaires important lui permettant un maximum de dispersion de risques.

L'assurance coopérative supplée à l'insuffisance de la Sécurité Sociale et concourt à la satisfaction des besoins sociaux de la population. Ainsi par exemple, les activités sociales des coopératives d'assurance japonaises (Zenkyoren et le Zenrosai) s'exercent dans le domaine suivant : dispensaires, centres sanitaires ruraux, centre de réadaptation, examens médicaux, etc... Les coopératives d'assurance sont donc capables d'offrir une meilleurre couverture à un plus grand nombre d'assurés à des conditions financièrement avantageuses.

Les coopératives d'assurance se prêtent particulièrement à l'assurance Vie de groupe qui, comme nous le verrons plus loin, présente des avantages certains au niveau de la procédure d'affiliation et au niveau des tarifs appliqués. Tout en assurant une couverture de masse à peu de frais, les coopératives sont capables d'effectuer un règlement rapide et satisfaisant des sinistres.

Les primes sont facilement recouvrables. Le recouvrement se fait souvent par déduction automatique du salaire, prélèvement sur compte d'épargne auprès d'une union de crédit ou d'une caisse populaire, ou par déduction sur le produit des ventes dans le cas des coopératives de commercialisation.

Le rôle des coopératives d'assurance ne se limite pas seulement au recouvrement des primes et au règlement des sinistres. Elles s'intéressent aussi à la mise en place des programmes de prévention des sinistres et de la protection sanitaire. La philosophie de la coopérative est de servir les intérêts de ses membres, de relever leur niveau de vie. La meilleure façon de servir les intérêts des membres n'est-elle pas d'empêcher les pertes de se produire ? De nombreuses coopératives d'assurance en collaboration avec d'autres types de coopératives, syndicats et avec les pouvoirs publics ont élaboré des programmes de prévention de sinistres, de sécurité sociale et de protection sanitaire en faveur d'un meilleur cadre de vie et de travail.

2 - Pour le développement national

L'assurance coopérative présente également des avantages certains pour le mouvement coopératif. Les coopératives, en créant leur propre coopérative d'assurance, satisfont naturellement leurs besoins d'assurance à moindres frais. L'assurance les incite à entreprendre de nouvelles activités productives et commerciales. Elle peut être un puissant moyen de collecte d'épargne nécessaire à l'investissement dans le mouvement coopératif.

Sur le plan national, l'assurance coopérative contribue à la croissance économique, au renforcement du marché national de l'assurance. Elle peut s'implanter pour un coût raisonnable, sur le marché intérieur et atteindre la masse des producteurs urbains et ruraux grâce au mouvement coopératif qui peut la canaliser. L'épargne qu'elle mobilise peut être orientée vers les investissements prioritaires de la Nation. Ces investissements par leur effet multiplicateur favoriseront l'accroissement de la production agricole et artisanale, l'amélioration des conditions d'achat, d'emmagasinage et de commercialisation pour les producteurs des coopératives agricoles et artisanales et l'amélioration de leurs conditions de vie.

Si la coopérative d'assurance semble être la forme d'assurance appropriée pour les pays en voie de développement, c'est tout simplement parce que la coopérative d'assurance atteint "l'homme de la rue", fait l'objet d'un contrôle démocratique et répond bien aux besoins locaux ; elle est en mesure de réduire les frais et d'abaisser le taux des primes ;

elle fonctionne conformément aux objectifs et priorités du développement national ; enfin, elle est compatible avec les objectifs du gouvernement en matière d'assurance.

Les gouvernements, dans la défense des intérêts des assurés, souhaitent obtenir par la législation :

- une gestion plus efficace des opérations d'assurance ;
- une meilleure protection des intérêts des assurés ;
- une couverture plus étendue et mieux adaptée à leurs besoins;
- un contrôle plus direct des assurés sur la prise de décision ;
- une canalisation des fonds vers les investissements prioritaires ;
- une garantie que les sommes dégagées ne quittent pas le pays.

Nous estimons que les coopératives sont bien placées pour atteindre ces objectifs. C'est la raison pour laquelle le Burkina Faso a tout intérêt à mettre sur pied un système d'assurance coopérative.

Cependant, cette mise en place ne peut pas se faire sans difficultés surtout en matière de vie où il faut des fonds très importants au départ. A cela s'ajoute, entre autres, le manque de personnel technique, d'expérience et de soutien législatif. Sa mise en place nécessite des études préliminaires longues et coûteuses.

Que faut-il donc faire à court terme au sein de la SONAR pour promouvoir l'Assurance Vie ?

Section II - PROMOTION DE L'ASSURANCE A LA SONAR

La Société Nationale d'Assurances et de Réassurances (SONAR) a le privilège d'être la seule Société d'Assurances autorisée à exploiter la Branche Vie au Burkina Faso. La mise en place d'un système d'Assurance Vie Coopérative étant pratiquement impossible dans l'immédiat, il serait souhaitable que la SONAR puisse servir de point de départ de cette nouvelle forme d'assurance mieux adaptée aux conditions de vie des populations, à leurs besoins sociaux et à la situation du Burkina Faso.

Pour que l'Assurance Vie puisse pleinement remplir ses fonctions socio-économique et politique, le Département Vie de la SONAR devra modifier profondément les méthodes actuelles d'exploitation. Méthodes qui, dans leurs esprit et forme, ne sont pas que le reflet, la copie de celles en vigueur dans les pays occidentaux. Un travail de recherche et d'innovation s'impose et la SONAR devra établir des liens opérationnels avec le mouvement coopératif, les syndicats, les associations tontinières et autres formes d'association à vocation économique et sociale.

Cependant, une telle action ne saurait être menée à bien sans que les populations aient conscience de l'intérêt de l'Assurance Vie et sans une attitude positive des pouvoirs publics à son égard.

A - Politique d'information et de vulgarisation

La notion d'assurance dans sa forme actuelle est, avons-nous dit plus haut, encore peu connue du public. Nombre de ceux-là qui auraient le plus besoin d'assurance n'en connaissent même pas l'existence et ne perçoivent donc pas les avantages que peut procurer l'Assurance Vie. D'où la nécessité d'éveiller chez les uns et chez les autres, le "sens de l'assurance". Pour ce faire, l'effort d'information et de publicité doit se poursuivre.

Le problème fondamental de l'Assurance Vie est sans doute celui de sa vente. En Afrique et singulièrement au Burkina Faso, il manque beaucoup de commerciaux capables de contacter les assurables et de les convaincre à souscrire un contrat d'Assurance Vie. Bref, il manque des vendeurs d'Assurance Vie.

Aussi, serait-il souhaitable que la SONAR mette en place un système d'instruction approprié, à même de toucher une grande partie des assurables. Ce système pourra comporter deux éléments essentiels :

1 - Nécessité d'une liaison avec le corps des éducateurs sociaux, les responsables syndicaux, les dirigeants des coopératives et pré-coopératives et avec toute personne ayant une influence sur le groupe. Cet effort concerté s'impose pour familiariser les populations et surtout les travailleurs urbains et les producteurs ruraux organisés en coopératives, à la notion d'assurance.

La qualité du réseau commercial est un élément fondamental et majeur pour le démarrage et le développement de l'Assurance Vie. Les instituteurs, les conseillers de jeunesse et d'animation, les délégués syndicaux, les responsables des organisations coopératives peuvent se révèler être des vendeurs efficaces parce que disposant généralement d'une bonne moralité et d'un large auditoire.Il suffit seulement qu'on leur fasse subir une petite formation en techniques commerciales de l'assurance. Ils feront l'objet d'une sélection et d'une supervision. Si l'on veut développer l'Assurance Vie, il faut avoir des vendeurs bien sélectionnés, formés et supervisés, honnêtes et compétents, sinon l'image de marque de la société serait ternie. Il serait aussi souhaitable que la SONAR mette l'accent sur les moyens de communication.

2 - Nécessité d'utiliser les moyens de communication.

L'utilisation de la radio, de la télévision et de la presse permet de toucher une grande masse de clients potentiels. La création d'une revue d'information en assurance au niveau national n'est pas inutile. Elle permet aux assurables d'avoir une perception claire de la notion de risque et de leurs besoins en assurance.

L'organisation des séminaires, des conférences, des journées burkinabè de l'assurance, pourront compléter l'action de sensibilisation des mass médias. La SONAR pourra, par le biais de la Société Nationale du Cinéma qui exploite toutes les salles au Burkina Faso, entreprendre une véritable propagande sur l'intérêt qu'il y a à souscrire un contrat d'Assurance Vie.

Toutes ces activités de sensibilisation doivent être menées de pair avec la politique d'adaptation des produits d'assurance aux besoins locaux. Il ne sert à rien d'éveiller chez les assurables le sens de l'Assurance s'ils ne trouvent pas sur le marché des produits susceptibles de les intéresser. Quels types de produits faut-il promouvoir dans le cadre d'une stratégie générale de développement de l'Assurance Vie ?

B - Politique d'adaptation des produits Vie

1 - Développement des Assurances Vie de groupe

La situation socio-économique et politique du Burkina Faso commande la promotion de l'Assurance Vie de groupe. Cette assurance, à la différence de l'Assurance Vie Individuelle, est souscrite au profit d'un groupe de personnes . Il peut s'agir d'un groupe d'employés, d'un club, d'un syndicat, d'une association, d'un groupe d'artisans, de commerçants ou d'agriculteurs.

Le contrat d'assurance est établi entre l'employeur ou le responsable du groupe et l'assureur qui, moyennant une prime, promet une prestation financière en cas de décès ou d'incapacité permanente d'un membre assuré au cours de la période de validité du contrat. Cette forme d'assurance est généralement souscrite pour un an renouvelable, et on utilise la méthode des primes uniques ou des coûts actuels pour calculer la prime pour chaque membre selon l'âge et l'allocation. Au moment du renouvellement, on détermine la prime à nouveau suivant l'âge actuel et ainsi de suite.

2 - Développement des assurances "pension de groupe"

Ce type d'assurance peut avoir du succès à côté des Assurances Vie de Groupe au Burkina Faso. Il s'intéresse particulièrement aux travailleurs aux fonctionnaires et aux employés. Cette forme d'assurance assure une pension à l'employé retraité et même parfois des pensions supplémentaires telles les allocations aux veuves et aux orphelins et handicapés.

La base des pensions peut être fixe, c'est-à-dire que l'on ne tient pas compte de l'ancienneté. Le retraité perçoit le même montant que les autres. La base des pensions peut être aussi de type uniforme et dans ce cas, le montant de la pension varie selon l'année de service ou d'adhésion au contrat. En fait, il existe plusieurs variantes de ce type d'assurance selon les catégories socio-professionnelles. Mais elles sont simples à administrer et sont commodes aussi bien pour le souscripteur que pour l'assureur. L'Assurance Vie de groupe peut être associée à l'assurance "pension retraite".

3 - Développement de l'Assurance Vie populaire

C'est une forme simplifiée d'Assurance Vie comportant notamment un faible plafond de capital, des conditions particulières quant à la mise en oeuvre de la garantie et un paiement des primes à intervalles de temps très rapprochés (en principe tous les mois).

L'assurance populaire, comme son nom l'indique, permet, grâce à des primes et des sommes assurées modiques, de toucher une large partie de la population entièrement privée de l'assurance. A ce titre, il sera souhaitable que la SONAR mette en place cette formule à l'intention des populations disposant de revenus très modestes.

4 - Développement de l'assurance "épargne sur salaire"

C'est un contrat groupe qui comporte aussi des caractéristiques d'Assurance Vie Individuelle en ce sens que les salariés ou les membres d'une association sont libres de fixer à l'avance, la somme qu'ils sont prêts à dépenser en assurance à chaque période de paie. La valeur faciale de la police d'assurance dépend de l'âge de l'intéressé et du montant choisi pour chaque période de paie. Les sommes acquises sont généralement modestes. Il appartient à l'employeur ou à l'organisme coordonnateur de retenir la somme sur le salaire de l'individu et de verser à la compagnie le total des sommes retenues.

Toutes ces formes d'assurances de groupe offrent une couverture d'assurance aux larges masses populaires qui, pour des raisons de négligence ou d'incapacité financière ne sont pas capables de s'assurer.Elles assurent une garantie financière aux producteurs urbains et ruraux en cas de décès, d'accident, de maladie, de chômage et de retraite.

Les assurances de groupe connaissent d'ailleurs depuis ces dernières années une expansion remarquable tant dans les pays développés que dans les pays en voie de développement. Sans doute parcequ'elles répondent à un besoin de protection de l'ensemble des couches sociales, mais aussi parce qu'elles présentent d'autres avantages qu'il convient de mentionner.

4 - Avantages des assurances de groupe

Les assurances de groupe ont une procédure d'affiliation simple. Les formalités d'adhésion se traduisent dans la pratique, par un remplissage d'une fiche de déclaration individuelle d'adhésion ; le contrat d'assurance étant signé par le responsable de l'association.

L'acceptation des risques par l'assureur est relativement souple selon le montant garanti, l'âge de l'intéressé à l'adhésion du groupe. Les membres bénéficient d'une couverture hautement efficace à un coût réduit. Les clauses du contrat et les prestations sont généralement simples et faciles à comprendre. Les primes d'assurance sont à la portée des membres. Cette baisse des primes peut s'expliquer même dans la définition des assurances de groupe qui évoque les notions de collectivité et d'homogénéité (risques communs, caractère plus ou moins obligatoire de l'adhésion, critère objectif dans la détermination du montant garanti...)

L'assurance de groupe bénéficie aussi de la réduction des frais de gestion et de distribution des contrats. L'émission des contrats se réduit à une seule police globale complétée par des bulletins individuels d'adhésion. Ce qui permet - avec le renouvellement automatique des adhésions sans autres formalités supplémentaires - de faire des économies importantes de frais d'administration. Les formalités médicales préalables à l'acceptation des risques sont beaucoup plus souples et donc moins onéreuses. Le recouvrement

des primes se fait par l'intermédiaire d'une personne morale (employeur, association, banque ...) qui collecte les cotisations. L'assurance de groupe présente une structure commerciale réduite et peu de salariés. Les frais de distribution sont ainsi amoindris.

Les frais des opérations administratives et commerciales sont donc inférieurs à ceux des assurances individuelles. Les chargements de gestion et d'acquisition intégrés dans le calcul des primes sont, de ce fait, moins élevés. Ces avantages nés de la simplification des procédures techniques, administratives et commerciales devront inciter les autorités politiques à promouvoir l'Assurance Vie de groupe.

D'ailleurs, elles y ont intérêt dans la mesure où cette forme d'assurance concourt à la réalisation de la paix et de la sécurité des populations. Elle complète - nous l'avons déjà dit - l'action de la Sécurité Sociale. Les pouvoirs publics se doivent de laisser une liberté de manoeuvre aux Sociétés d'Assurance Vie. La réglementation en cette matière doit être plus souple de façon à ce que les assureurs Vie puissent mettre leur génie créateur dans la recherche de nouveaux produits Vie adaptés à la situation socio-économique de leurs pays.

Les pouvoirs publics doivent également accorder des avantages fiscaux pour encourager les placements dans les assurances, réduire les taxes, voire les supprimer sur les cotisations concernant l'épargne, faciliter la création de nouveaux placements sûrs et rentables, permettre à la Compagnie Vie ou au Département Vie de protéger l'épargne de ses assurés contre l'inflation.

En définitive, les pouvoirs publics doivent modifier profondément la législation en vigueur inspirée de la France afin qu'elle soit compatible aux exigences du moment.

Le développement des assurances de groupe peut favoriser à long terme le développement des assurances individuelles.

C - Promotion de l'Assurance Vie Individuelle à partir des assurances de groupe

Les assurances de groupe exercent un impact socio-économique considérable dans les pays où elles existent. Elles offrent, sans aucun doute, un capital d'investissement utilisé pour financer les projets d'infrastructures économiques et sociales. Ces grosses sommes investies permettent d'améliorer le niveau de vie, de créer de nouveaux emplois et en définitive, de créer une meilleure base économique et de promouvoir le développement de nos pays.

La croissance économique qui en résulte s'accompagne de l'installation de nouvelles unités de production. L'industrialisation et l'urbanisation favoriseront un accroissement des besoins de protection sociale des ouvriers et des cadres, d'où une large clientèle pour la diffusion des contrats d'assurance groupe.

Par ailleurs, l'accroissement des revenus résultant de la croissance économique stimulera le développement de l'Assurance Vie Individuelle d'autant plus que l'assurance de groupe aura eu l'énorme avantage de sensibiliser les populations à la notion de l'assurance de personnes. L'Assurance Vie Individuelle fondée sur l'épargne des particuliers procure à la Société Vie l'avantage de disposer d'une grande masse de fonds à investir. Le cycle recommence et ainsi de suite.

CONCLUSION

****

Nous avons pu constater que le développement de l'Assurance Vie ne peut se faire sans une intégration adéquate des trois éléments Compagnie - Polices - Circuits de commercialisation. L'adaptation des produits Vie à nos réalités exige une organisation dynamique du secteur des assurances en même temps qu'une recherche constante de nouveaux produits.

Ceperdant, si le problème essentiel de l'Assurance Vie est celui de la difficile vente des produits Vie, il faut tout de même reconnaître que l'accent doit être mis sur la formation professionnelle. La SONAR Vie aura sans doute besoin d'actuaires, d'informaticiens capables d'utiliser les techniques et les méthodes de travail plus rapides. Ces techniciens pourront déterminer : les cotisations ou les taux de primes, suivre l'évolution de ces taux, le remboursement, étudier les mesures de solvabilité, mettre au point des contrats groupe indexés pour protéger l'épargne contre l'inflation.

Enfin, les gouvernements devront s'attacher à mettre en place une structure juridique adéquate capable de faire participer les assurés à la gestion de leur Compagnie. Cette participation à la gestion et au contrôle évite non seulement les sinistres volontaires, mais aussi renforce le sérieux et la crédibilité de la Compagnie.

CONCLUSION GENERALE

A la lumière de notre exposé, la valeur socio-économique de l'Assurance Vie au Burkina Faso ne peut pas faire l'objet d'une contestation tant au niveau de l'individu qu'au niveau de la nation. Nous sommes persuadés que son expansion peut résoudre bien des problèmes économiques, sociaux et politiques. L'Assurance Vie, par la sécurité économique et par la stabilité sociale qu'elle véhicule, concourt sans aucun doute à la réalisation des objectifs nationaux en matière de développement.

Cependant, sans vouloir minimiser le rôle des pouvoirs publics dans la constitution d'un marché national des assurances, nous constatons tout de même que ce marché reste quasiment inexploité. Nous avons pu, à travers l'analyse du marché, isoler les facteurs de son sous-développement. Mais ce sont les facteurs sur lesquels il est possible d'agir.

La stratégie du développement de l'Assurance vie devra s'appuyer sur la sensibilisation des masses populaires et des pouvoirs publics. Ainsi, une série de mesures règlementaires pourrait créer les conditions favorables à la vente des produits Vie aux populations, et à lever les obstacles et contraintes qui entravent la pénétration de l'assurance dans leur vie quotidienne. De toute évidence, cela exige une autorité de contrôle efficace et surtout une structure juridique adaptée, capable de toucher toutes les catégories socio-professionnelles.

C'est dans ce sens que nous avons proposé l'institution d'une coopérative d'assurance, structure juridique qui offre la possibilité d'atteindre les masses populaires. Elle introduit un élément d'innovation et de créativité lorsqu'il s'agit de répondre aux besoins essentiels de la population.

La structure coopérative est un moyen efficace de réduire les coût, de simplifier les procédures techniques et administratives et de protéger les intérêts des assurés. Elle facilite la mobilisation de l'épargne dans les couches sociales à faibles revenus et finance les activités coopératives. Elle accroît ainsi la productivité et relève le niveau de vie des masses populaires. Elle consolide le marché national des assurances et augmente sa capacité de rétention, garantissant ainsi l'existence de capitaux nécessaires au développement de l'économie nationale.

La coopérative d'assurance, de par sa structure parlementaire et démocratique, offre aux adhérents la possibilité concrète d'exercer un contrôle direct sur la prise de décisions. Monsieur DATUK N. A. KULARAJAH, Directeur Général de la M. C. I. S. (Malaysian Coopérative Insurance Society) exprime bien cette idée chez eux en Malaisie : "La coopérative est une organisation à la fois économique et sociale. Son rôle, en tant qu'organisation économique, est de veiller à ce que les facteurs de production appartiennent à ceux qu'elle souhaite servir. On ne peut pas laisser ces facteurs aux mains de quelques uns pour l'exploitation des masses... Or la prévention de l'exploitation ne peut se faire que par l'intermédiaire d'un mouvement qui donne à chacun le droit d'exprimer son opinion et la possibilité de comprendre ce qui est en jeu". (1)

Nous ne devons toutefois pas perdre de vue les difficultés qu'il y a à mettre en place une structure coopérative. Elle exige notamment des capitaux importants au départ, des études préliminaires longues et coûteuses, ainsi qu'une planification sérieuse et réaliste des opérations.

C'est pourquoi nous souhaiterions que la SONAR puisse être le point de départ de cette structure coopérative. La SONAR pourrait, ainsi mener :

- une politique d'information visant à inculquer le "sens de l'assurance aux populations ;
- une politique de vulgarisation de l'assurance de façon à ce qu'elle soit accessible aux populations, adaptée à leurs besoins et conforme aux objectifs nationaux ;
- une politique visant à établir des liens opérationnels avec les services publics et avec toutes les organisations coopératives, pré-coopératives, les syndicats et les autres mouvements populaires ;
- une politique de formation du personnel technique et de collaboration aux activités d'éducation et de formation visant à familiariser les employés avec les principes de la coopération.

C'est à ce prix et seulement à ce prix que nous pouvons espérer une véritable révolution dans les assurances en général et dans l'Assurance Vie en particulier au Burkina Faso.

---

(1) Etude de la CNUCED TD/B/C.3/138 Page 21.

BIBLIOGRAPHIE

I OUVRAGES

1- Marc BERTRAND : Ce qu'il faut retenir en assurance Vie Edition Sécuritas 1978

2- Jacques CHARBONNIER : Le marketing en assurance l'Argus édition Sécuritas 1976

3- Christian VILLARS : Vendre l'assurance sur la vie

4- Christian VILLARS : Assurer sur la vie

5- Marcel SHOCRON : Comment réaliser des centaines de contrats Vie ?

II REVUES ET DOCUMENTS

1- Statistiques sociales du Burkina Faso 1984

2- Revue I.I.A. N° 2 Janvier 1976

3- Revue I.I.A. N° 5 Juillet 1977

4- Revue I.I.A. N° 12-13 Octobre 1985

5- L'Argus N° 5822 du 28 Octobre 1983

6- Sigma n° 5 Mai 1981

7- Sigma n° 7/8 Juillet 1981

8- Documents de la 9ème Conférence de l'O.A.A. Addis-Abéba du 29 Mai au 3 Juin 1982

9- Documents de la CNUCED sur :

- la promotion de l'assurance Vie dans les PVD : TD/B/C 3/177 du Sept. 1982
- l'assurance coopérative : TD/B/C3/138 du 26 Juillet 1977)

10- L'assurance Vie et ses perspectives de developpement en Afrique
(Etude de Mr. AHMADOU KOUROUMA)

III COURS ET MEMOIRES

1- Assurances de personnes de Mr. Marc BERTRAND

2- Marketing de Mr. CHARTON

3- Essai d'analyse de la faiblesse de l'assurance Vie en Afrique de Idriss HAMAN BELLO 6ème Promotion de l'I.I.A.