

# INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

Cycle du Diplôme de Technicien  
Supérieur d'Assurance.  
(DTS/A)

Première Promotion  
1992 - 1994

## RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

Entreprise : UNION DES ASSURANCES DE PARIS  
U.A.P / TOGO

Directeur de Stage,

MR. LOCOH KODJO.

L'Etudiant,

BONOU EDEM KOKOU.



Sommaire.	1
Remerciements.	3
Introduction.	4
Présentation de l'U.A.P.	5

Première Partie : Description du Stage dans les Services.

I/ Production et Sinistres IARD.	6
A) Production IARD.	6
1 - Auto-Incendie- RC.	6
a) Examen et Etude de dossiers.	6
b) Accueil et Réception des clients souscripteurs - sortie des contrats.	6
2 - Transport Maritime et Protection Sociale.	7
a) Transport Maritime.	7
b) Protection Sociale.	7
B) Sinistres IARD.	9
1 - Examen et Etude de dossiers.	9
2 - Travail manuel et Informatique.	9
II/ Production et Sinistres Vie-Autres Services.	10
A) Production Vie.	10
1 - Contrats PIER.	10
2 - Contrats Temporaire en cas de Décès et Indemnités Funérailles.	10
B) Sinistres Vie.	11
1 - Etude de Registres.	11
2 - Règlements.	11
C) Autres Services : Comptabilité, Informatique et Contrôle de Gestion.	12
1 - Comptabilité.	12
a) Comptabilité IARD.	12
b) Comptabilité Vie.	12

2 - Informatique et Contrôle de Gestion.	13
a) Informatique.	13
b) Contrôle de Gestion.	14

Deuxième Partie : Incidence de la Dévaluation du F.CFA sur  
les Tarifs en Temporaire Décès.

I/ Urgence d'une révision de Tarif.	15
A) Problème.	15
1 - Nécessité d'une fonction.	15
2 - Tableau des coefficients.	16
B) Analyse et Commentaire.	17
1 - Exemples.	17
2 - Explications.	18
II/ Etudes Statistique, Technique, Juridique et Financière.....	19
A) Aspect Statistique.	19
1 - Calcul du coefficient de corrélation.	19
2 - Commentaire.	21
B) Etudes Technique, Financière et Juridique.	21
1 - Aspect Technique.	22
2 - Aspect Financier.	22
3 - Aspect Juridique.	23
Conclusion.	24
Annexe.	



## REMERCIEMENTS

A l'issue de notre stage en entreprise que nous venons de passer à l'U.A.P - TOGO, nous avons eu le privilège d'être encadré par des personnes dévouées, toujours prêtes à partager leurs expériences avec autrui.

C'est ainsi que nous tenons à exprimer notre profonde gratitude à tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à notre cause et particulièrement :

- à Monsieur LOCOH pour avoir accepté, en plus de ses multiples préoccupations, de prendre la direction de notre travail et surtout pour ses suggestions et remarques dans l'élaboration de ce rapport ;
- à tous les enseignants de l'IIA qui nous ont enrichi de leurs connaissances.

Nos remerciements vont également :

- à Madame ADJAMAGBO pour sa disponibilité et son encadrement matériel ;
- à tout le personnel de l'U.A.P - TOGO pour sa franche collaboration et sa sollicitude ;
- à Lahanath et Donald pour leur amour et soutien moral.

A tous nous adressons notre très profonde gratitude.

## INTRODUCTION

Dans "l'Année Economique et Sociale 1982" du journal le "Monde", Monsieur Michel ROCARD, Ancien Premier Ministre Français déclarait : << Ce n'est pas une crise que nous vivons, mais une gigantesque mutation. La seule chose à peu près certaine que nous en sachions aujourd'hui est qu'elle nous entraîne vers un nouvel état du monde où la croissance sera faible sinon nulle, les protections sociales quantitatives stagnantes, la compétition internationale de plus en plus âpre, et l'instabilité, voire l'insécurité généralisée.>>

Dans ce contexte d'évolution négative ou nulle aggravée par la Dévaluation du F.CFA, comment pouvons-nous réadapter, remanier et redynamiser les produits des sociétés d'Assurance à travers les tarifs ?

Tel est le souci qui nous motive au terme de notre formation de deux ans à l'Institut International des Assurances de Yaoundé et au cours de notre stage qui permet de connaître mieux le milieu professionnel et de confronter nos connaissances théoriques aux réalités pratiques du monde des Assurances.

Notre choix, confirmé par le comité des Assureurs fut indistinctement porté sur l'Union des Assurances de Paris, société expérimentée et crédible dans laquelle nous nous sommes senti du 30 Mai au 30 Septembre 1994 comme un fils adoptif, vu l'accueil et l'orientation qui nous ont été réservés et le suivi régulier de notre stage.

Notre rapport s'articule autour de deux points principaux :

- d'une part, la description du stage après une présentation succincte de l'Entreprise ;
- d'autre part, l'analyse de l'incidence de la dévaluation du F.CFA sur les tarifs en Temporaire Décès.

## Présentation de l'U.A.P.

L'U.A.P, Délégation pour le Togo est une Agence de l'U.A.P Internationale. Elle est régie par l'ordonnance N°36 du 12 Août 1968 et par le code des Assurances de 1930. Son Chiffre d'Affaire en IARD de 916.655.797 en 1991 a connu une baisse de 1,07 % en 1992 et de 5,52 % en 1993.

Cette baisse s'explique par la détérioration du climat socio-politique et l'instabilité qu'a connu le Togo durant cette époque. Actuellement une politique de relance active est en cours de développement et une amélioration du résultat reste attendue notamment dans la branche vie.

La société compte 35 salariés et rend régulièrement compte à la société mère. C'est dans cette structure que s'est déroulé le stage que nous avons le plaisir de décrire dans les pages qui suivent.

Première Partie : Description du Stage.



Le stage, aspect pratique de notre formation, nous a permis réellement de nous familiariser aux travaux faits dans les Services IARD, Vie, Comptabilité, Informatique et Contrôle de Gestion.

## I/ Production et Sinistres IARD

### A) Production IARD

#### 1 - Auto, Incendie, RC

##### a) Examen et Etude de Dossiers.

Notre travail dans ce service a consisté dans un premier temps à jeter un regard sur les conditions particulières et surtout sur les conventions spéciales propres à la société. Nous nous sommes ensuite intéressé aux statistiques des trois dernières années ; ce qui nous a permis d'avoir une idée globale sur l'évolution du chiffre d'Affaire et de la sinistralité de la société. Enfin il nous a été demandé d'assister le personnel d'encadrement dans l'exécution des opérations.

##### b) Accueil et Réception des clients souscripteurs - Sortie de contrats.

###### - Branche automobile :

Elle a marqué le début de nos travaux pratiques. Après quelques séances de cours dirigés, nous étions à même de faire les différentes tarifications, de nous adonner à la saisie informatique des données, d'utiliser les divers fichiers, d'imprimer et de présenter des contrats d'assurance automobile en bonne et due forme.

###### - Incendie sur Bâtiment et Matériel :

Sur invitation du chef de service de Production IARD, nous avons effectué une visite de risque qui nous a permis de voir les mesures de sécurité prises par le client personne morale, d'apprécier dans la réalité les questions posées aux assurés pour cerner et bien reconnaître la valeur du risque, de comprendre à quel point il est nécessaire de se rapprocher du risque avant de le tarifier.

Nous n'avons pas manqué de faire aussi sur demande de notre chef de production une étude comparative des tarifications en utilisant les tarifs bleu et rouge. Il ressort que les primes calculées à partir du tarif bleu sont souvent plus élevées.

- Responsabilité Civile et vol dans les locaux d'Habitation :

Nous avons pu examiner ici quelques polices, fixer des primes, étudier les extensions possibles et les catégories de personnes qui souscrivent des contrats multirisques habitations avant d'aller dans les sections de Transport Maritime et de Protection Sociale.

## 2 - Transport Maritime - Protection Sociale.

### a) Transport maritime sur facultés.

A ce stade nous avons d'abord pris connaissance de quelques cas de fraude que rencontrent habituellement les assureurs. Une vigilance s'impose donc particulièrement dans ce secteur.

Nous avons ensuite pu observer attentivement quelques contrats de grandes sociétés de la place en garantie FAP Sauf et en Tous Risques et particulièrement sur le fonctionnement de la police d'abonnement : mode conventionnel de signature du contrat, fixation du taux de prime, remise du carnet de certificats d'assurance au clients, traitement des dossiers, enregistrement des aliments, sortie et envoi des factures.

Les courtiers, pour la plupart des sociétés étrangères, jouent un rôle important dans ce domaine où la concurrence est vive et sont aussi présents dans les Assurances de Protection Sociale.

### b) Protection Sociale.

L'Assurance de Protection Sociale garantit au souscripteur selon les options choisies, le remboursement des frais médicaux et d'hospitalisation, un capital Décès ou une rente d'invalidité par suite de maladie ou d'accident.



Si la plupart des compagnies de la place proposent cette couverture aux clients, la force de l'U.A.P réside non seulement dans la rapidité, dans le traitement et le règlement des dossiers, mais aussi dans la vigilance du médecin-conseil et le flair des agents à la détection des fraudes et fausses factures. Nous avons pu noter qu'à l'égard des fautifs, l'U.A.P se réserve le droit d'appliquer l'Article 18 du code CIMA ; mais qu'au-delà, des sanctions disciplinaires pour faux et usages de faux sont parfois prises par les employeurs soucieux de sauvegarder leur intégrité morale et leur renommée.

Par ailleurs, l'organisation de ce secteur nous a donné une certaine aisance. Elle nous a permis :

- \* de jeter un coup d'oeil sur les contrats groupe de Protection Sociale ou d'individuelle maladie ;
- \* de voir la manière adoptée au fil des ans dans le classement des dossiers ;
- \* de saisir un contrat en maladie individuelle ;
- \* de faire des régularisations de primes ;
- \* d'établir des avenants de Retrait et de Ristourne ou d'incorporation ;
- \* de remplir des Bons de commissions ou de Ristourne de commissions.

Sous réserve de quelques insuffisances que nous avons constatées dans l'élaboration des contrats notamment que dans les conditions générales :

- \* les exclusions ne prévoient pas les contaminations radioactives ;
- \* il n'a pas été fait mention de distinction entre classes et catégories sociales au cours des hospitalisations ;

Le secteur de Protection Sociale est rentable et intéressant dans l'optique d'une assurance groupe ; d'autant plus qu'il est procédé périodiquement à une régularisation des primes faciles à supporter et à une majoration ou réduction grâce à la clause d'ajustement insérée dans les contrats.

Bien qu'il convient et s'adapte à l'espèce

humaine, le secteur de Protection Sociale comme toutes autres branches de l'assurance enregistre cependant des sinistres qui constituent l'activité principale d'un service complémentaire : le service des sinistres IARD.

B) Sinistres IARD.

1 - Examen et Etudes de dossiers.

Les premières heures dans ce service nous ont permis de bien cerner quelques problèmes qui peuvent se poser aux Assureurs dans ce domaine à travers trois gros dossiers que nous avons examinés. Il ressort de ces documents une constatation du rôle très important de l'expert ou du médecin dans la détection des surfacturations en dommages matériels et surestimations en corporels, la nécessité d'une vigilance accrue lors des déclarations de sinistre notamment sur l'existence du bien assuré, la vérification des garanties et du solde du compte du client et le poids des règlements judiciaires.

Nous avons noté que l'importance d'un avocat dans ce secteur est utile et recommandée. Il intervient sur la plupart des dossiers et est représentatif des droits et de la défense de la société ou du prévenu assuré devant la justice en dehors de tout règlement à l'amiable.

2 - Travail manuel et informatique.

Il a consisté d'une part :

- \* à classer des dossiers sinistres ;
- \* à assister à des déclarations de sinistres Accident de circulation, Individuelle accidents, Maladie, et remplir dûment des fiches de déclaration avant d'être autorisé à faire d'autre part :
  - la saisie informatique de sinistres,
  - la rédaction et le traitement des courriers à envoyer aux correspondants de la société.

La fin de notre passage dans le service a été marquée par l'enregistrement en Mémoire des Sinistres, sorte de fichier sur lequel est résumé tout un dossier sinistre nécessaire

pour un compte-rendu lors des réunions périodiques de la société.

Au total, notre séjour dans ce premier service nous a lancé dans le monde effectif du travail conformément à l'article 514 du code CIMA. Il aura éveillé toute notre attention et poussé notre intérêt vers les services de l'Assurance Vie.

## II/ Services Productions et Sinistres Vie.

### A) Production Vie.

La Branche Vie de l'U.A.P conformément à l'article 328 du code CIMA s'occupe exclusivement des Assurances de personnes. En tant que telle, elle contribue au développement, à la gestion et à la promotion des produits Vie en mettant sur le marché les Assurances telles que : le Plan Individuel Epargne Retraite (PIER), l'Indemnité Funérailles (IF), le Temporaire en cas de Décès (TD).

#### 1 - PIER.

Le contrat consiste pour l'assuré à épargner périodiquement une certaine somme pendant un certain nombre d'années et offre des possibilités de rachat ou de réduction. La vente de ces contrats est faite par quelques dizaines d'agents mandataires qui sillonnent la capitale et quelques régions du pays.

Notre travail a consisté pour la plupart du temps à examiner et vérifier les contrats des apporteurs, constituer un dossier pour chaque contractant et à les classer. Ce contrat peut être cumulé à d'autres tels que l'Assurance Temporaire en cas de Décès (TD) et l'assurance Indemnités Funérailles (IF).

#### 2 - TD et IF.

Nos premières occupations ont consisté à prendre tous les renseignements sur ces deux produits, connaître les contours, les maîtriser, vérifier les Bulletins Individuels d'Adhésion (BIA), Tarifier.



C'est en faisant ces travaux que l'idée d'une révision de tarif en TD nous est venue et qui a été confirmée avec la découverte des dossiers sinistres.

B) Sinistres Vie.

1 - Etude de registres.

Tous les contrats sur la Vie sont inscrits dans des registres dont chaque page est paraphé par le Tribunal de Première Instance de Lomé. Chaque registre est régulièrement tenu et nous a permis de constater pour chaque exercice, le nombre de contrats souscrits, le nombre de sinistres enregistrés, les dates, l'évaluation, les règlements effectués.

Nous avons déploré dans ce secteur l'absence pendant longtemps d'un outil informatique qui, heureusement vient de voir le jour et peut de ce fait aider au règlement des sinistres et à une bonne tenue de l'outil de gestion.

2 - Règlements.

Le mode de règlement ainsi que les modalités sont mentionnés et explicités dans les conditions générales. Il nous revenait de vérifier l'existence et le bien fondé des garanties du contrat et de donner au dossier un numéro de sinistre.

Les sinistres sont souvent réglés et payés par chèque ou par quittance commune dans les deux semaines qui suivent la présentation complète à l'Assureur des pièces requises. Le paiement met fin à l'engagement de l'Assureur. Le dossier est classé.

L'étude de la vie des assurés nous a poussé aussi à connaître la Vie de l'U.A.P à travers ses performances, sa gestion, sa comptabilité.

C) Autres services : Comptabilité, Informatique et  
Contrôle de Gestion.

1 - Comptabilité.

La comptabilité de l'U.A.P - TOGO est celle des sociétés d'Assurance. Le service comptabilité est informatisé et dispose d'un réseau de terminaux qui lui permet d'avoir directement accès aux informations et de traiter des données provenant des services clés de la société tels les services de Production et de Sinistres.

Il existe deux sortes de comptabilité : la comptabilité IARD et la comptabilité Vie.

a) La comptabilité IARD.

C'est celle qui s'intéresse à toutes les opérations relevant de la branche IARD. Notre rôle dans cette section s'est limité à suivre le contrôle de caisse qui se fait chaque jour, à faire des états de rapprochement bancaire et de caisse et à éclater des rubriques saisies en opérations diverses à partir du journal divisionnaire.

b) La comptabilité Vie.

Elle procède à l'enregistrement des opérations et aux paiements des prestations relatives à la branche vie.

Notre présence dans cette deuxième section, nous a permis d'avoir des explications sur la gestion des activités concernant la trésorerie, le brouillard de caisse, les produits de placements, la participation aux excédents, l'enregistrement des commissions et de la variation des Provisions Mathématiques.

Nous avons pu noter que l'élaboration des tableaux de bord trimestriels n'est pas seulement dévolue au service comptabilité. Elle est aussi le résultat de l'effort déployé par le service Informatique et Contrôle de Gestion.

## 2 - Informatique et Contrôle de Gestion.

Le service informatique et contrôle de gestion joue un rôle prépondérant dans la structure de l'U.A.P - TOGO.

### a) Informatique.

Installé depuis 1989, le service informatique de l'U.A.P - TOGO a pour rôle essentiel de gérer les travaux informatiques au niveau des services Production, Sinistres et Comptabilité, et concerne les deux branches d'activité : IARD et Vie.

En ce qui concerne la branche IARD, il est utilisé un système IBM 36 type 5363 relié à des terminaux au niveau de chaque service, un logiciel "VENDOME" pour la gestion de la Production - Sinistres - Comptabilité et un logiciel de Traitement de Textes T&T 36 pour les divers travaux de Secrétariat.

Le service joue le rôle de suivi du système et analyse les divers problèmes qui peuvent se poser aux utilisateurs en vue de la recherche d'éventuelles solutions.

Quant à la branche Vie, seul le service d'Epargne - Retraite était informatisé. nous assistons actuellement à l'informatisation du service Décès et au changement du système informatique de la comptabilité Vie. A ce niveau, le service informatique assiste et mène une action de suivi des travaux et traitements informatiques.

Ce service nous a permis d'approfondir nos connaissances en technique informatique et de comprendre mieux le système et l'importance de l'informatisation dans une compagnie d'assurance.

Ce service travaille en étroite collaboration avec le contrôle de gestion.



b) Contrôle de Gestion.

Le service de contrôle de gestion de l'U.A.P-TOGO a pour tâche essentielle de procéder à la fin de chaque troisième trimestre en collaboration avec la direction, à l'élaboration du contrat d'objectif triennal. Trimestriellement, des tableaux de bord sont établis afin de comparer les réalisations aux prévisions.

Le service analyse et propose des structures de commentaire des tableaux de bord qui constituent des outils essentiels pour la Direction dans la prise de décisions.

Parallèlement et compte tenu du volume sans cesse croissant des créances sur les clients et partant du principe selon lequel la dette est quérable et non portable, la direction a mis sur pied au niveau du Contrôle de Gestion, une stratégie de recouvrement allant du phoning jusqu'à la réclamation physique et ceci dans le respect du droit et des relations avec la clientèle.

Notre stage n'a pas servi qu'à décrire. Il nous a permis aussi de mettre en exergue un problème qui nous harcèle et qu'il convient d'étudier et d'analyser.



Deuxième Partie : ANALYSE DE L'INCIDENCE  
DE LA DEVALUATION DU F.CFA SUR LES  
TARIFS EN TEMPORAIRE DECES.

## I/ Urgence d'une Révision de Tarif.

### A) Problème.

Le Tarif Décès élaboré sur la base de la Table de Mortalité PM 60/64 MKH 3,50 %, date depuis 1960 et s'adaptait à un environnement prédéterminé. Si ce tarif vert a été depuis longtemps appliqué dans nos compagnies, quel est le sort qui lui est réservé à l'heure de la dévaluation du F.CFA ? Nous avons donc senti la nécessité de chercher une formule pouvant permettre de réviser ce tarif à la hausse lorsque nous nous sommes aperçu que les Assureurs font face ces derniers temps à un taux de décès alarmant.

De plus, nous croyons que la Dévaluation du F.CFA a pour effet direct sur l'homme qui a des difficultés d'adaptation de le vieillir prématurément ou de rabaisser son espérance de vie. Sur l'homme qui en trouve un effet bénéfique, il ne peut que s'adapter facilement à un nouveau tarif.

Donc pour un contrat souple en Décès, il suffira désormais soit de vieillir l'assuré, soit de calculer une nouvelle prime correspondant à son âge en appliquant à la prime décès actuelle un coefficient que nous avons obtenu à partir d'une formule originale de la forme  $f(x) = |\ln 1/\sqrt{x}|$  ou Ln est le logarithme Népérien.

x l'âge de l'assuré à la souscription.

$X \in \mathbb{N} \quad 20 < X < 65$  ou plus.

Nous avons finalement opté pour cette dernière méthode car l'idée d'un vieillissement nous semble pour l'assuré immorale voire insupportable.

### 1 - Nécessité d'une fonction.

En fait notre inspiration est venue de l'allure que présente généralement la fonction Ln dans  $[1 ; +\infty[$ . Nous avons donc cherché d'une part à déterminer des tranches d'âge et d'autre part à les situer dans une période d'un an ou plus pour ne nous intéresser qu'aux valeurs positives.

Nous obtenons en fonction de l'âge les

coefficients comme l'indique le tableau général ci-après pour  
 $1 \leq x < 106$  ;  $x \in \mathbb{N}$ .

2 - Tableau des coefficients  $\alpha_i = f(X_i)$ .

$X_i$	$f(X_i)$
1	0
2	0,35
3	0,55
4	0,69
5	0,80
6	0,89
7	0,97
8	1,04
9	1,10
10	1,15
11	1,20
12	1,24
13	1,28
14	1,32
15	1,35
16	1,39
17	1,42
18	1,45
19	1,47
20	1,50

$X_i$	$f(X_i)$
21	1,52
22	1,54
23	1,57
24	1,59
25	1,61
26	1,63
27	1,65
28	1,67
29	1,68
30	1,70
31	1,72
32	1,73
33	1,75
34	1,76
35	1,78
36	1,79
37	1,80
38	1,82
39	1,83
40	1,84

$X_i$	$f(X_i)$
41	1,86
42	1,87
43	1,88
44	1,89
45	1,90
46	1,91
47	1,92
48	1,93
49	1,94
50	1,95
51	1,96
52	1,97
53	1,98
54	1,99
55	2,00
56	2,01
57	2,02
58	2,03
59	2,04
60	2,05

Xi	f(Xi)
61	2,05
62	2,06
63	2,07
64	2,08
65	2,09
66	2,09
67	2,10
68	2,11
69	2,12
70	2,12
71	2,13
72	2,14
73	2,14
74	2,15
75	2,16

Xi	f(Xi)
76	2,16
77	2,17
78	2,18
79	2,18
80	2,19
81	2,20
82	2,20
83	2,21
84	2,21
85	2,22
86	2,23
87	2,23
88	2,24
89	2,24
90	2,25

Xi	f(Xi)
91	2,25
92	2,26
93	2,27
94	2,27
95	2,28
96	2,28
97	2,29
98	2,29
99	2,30
100	2,30
101	2,31
102	2,31
103	2,32
104	2,32
105	2,33

### B) Analyse et Commentaire.

Il ressort de ce tableau un justificatif que l'Assurance Temporaire en cas de décès ne peut être acceptée qu'à partir de 20 ans dans le contexte actuel et qu'à cet âge, le tarif applicable doit être augmenté de ce que nous voulons appeler "Le prix du risque dévalué".

#### 1 - Exemples :

20 ans : Coefficient 1,5 = 1 + 50 %  
niveau ancien.    prix du risque dévalué.



65 ans : Coefficient 2,09 = 1 + 109 %  
niveau ancien    prix du risque dévalué.

Dans ce deuxième exemple, l'augmentation de 109 % pour un assuré de 65 ans se justifie par le fait qu'il y a eu une première correction de 9 % et une augmentation de 100 % du tarif ancien due à la gravité certaine du risque à cet âge.

Le problème qui se pose ici est de savoir à quel âge peut-on arrêter cette assurance. Notre formule ne le précise pas exactement afin d'éviter pour l'assuré des prédilections ou des malédictiones.

Toutefois, certains contrats prévoient 65 ans, d'autres 70 ans mais tout dépend de l'appréciation que l'assureur aura fait du risque sur la base des examens ou des questionnaires médicaux.

D'autre part, l'observation du tableau nous montre que le tarif ancien double à partir de 55 ans qui est l'âge habituellement retenu par la législation de nos pays pour la retraite.

## 2 - Explications.

Elles sont au nombre de deux :

- Nous supposons qu'à partir de cet âge, le risque de décès peut être probablement attendu à cause de la passivité de la plupart des individus.

- L'Espérance de vie dans nos pays tourne autour de cet âge.

Il ressort de cette base de calcul que les nouvelles primes pures, tout en augmentant avec l'âge, accélèrent rapidement les premières années de souscription (20 ans à 35 ans) pour connaître un léger ralentissement par la suite, améliorant ainsi les conditions de paiement.

Notre étude est celle d'une situation de crise. Cependant pour nous assurer de la fiabilité de nos résultats, nous avons pensé les tester, notamment à faire des études statistique, juridique, technique et financière.

## II/ Etudes Statistique, Technique, Financière et Juridique.

### A) Etude Statistique.

#### 1 - Calcul du coefficient de corrélation.

Le coefficient de corrélation qui montre la liaison ou le degré de dépendance entre deux variables X et Y est donné par la formule :

$$r^2 = \frac{(\sum_{i=1}^n X_i Y_i - n \bar{X} \bar{Y})^2}{(\sum_{i=1}^n X_i^2 - n \bar{X}^2) (\sum_{i=1}^n Y_i^2 - n \bar{Y}^2)} \quad \text{où } \bar{X} = \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{n} \quad \text{et } \bar{Y} = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i}{n}$$

sont des moyennes

si  $r = -1$  Les deux variables sont liées négativement.  
 $r = 0$  Les deux variables sont indépendantes.  
 $r = 1$  Il existe une corrélation positive parfaite.

Soient  $X_i$  l'âge et  $Y_i$  le tarif ancien pour un échantillon de 10 assurés choisis au hasard.

i	$X_i$	$Y_i$	$X_i Y_i$	$X_i^2$	$Y_i^2$
1	22	29	638	484	841
2	26	31	806	676	961
3	27	31	837	729	961
4	31	34	1.054	961	1.156
5	35	42	1.470	1.225	1.764
6	40	57	2.280	1.600	3.249
7	44	74	3.256	1.936	5.476
8	46	86	3.956	2.116	7.396
9	50	115	5.750	2.500	13.225
10	52	134	6.968	2.704	17.956
Total	373	633	27.015	14.931	52.985





$$r^2 = \frac{(\sum_{i=1}^n X_i Z_i - n \bar{X} \bar{Z})^2}{(\sum_{i=1}^n X_i^2 - n \bar{X}^2) (\sum_{i=1}^n Z_i^2 - n \bar{Z}^2)} = \frac{(50.922 - 43.864,8)^2}{1.018,1 \times 55.210,4}$$

$$= \frac{49.804.071,84}{56.209.708,24} = 0,8860.$$

$$r^2 = 0,8860 \quad \text{d'où} \quad r = 0,94.$$

## 2- Commentaire.

Il ressort de ces deux tableaux que les coefficients de corrélation sont pratiquement les mêmes et assez significatifs ; ceci explique d'une part que l'ancien tarif était bien construit mais s'adaptait plutôt à un environnement et à une époque actuellement révolue et que le nouveau, tout en suivant une logique, confirme mieux la dépendance entre l'âge et le tarif nouveau, démontrant l'efficacité de notre formule.

C'est dire désormais qu'un assuré de 22 ans, pour un temporaire Décès de durée 1 an et pour un capital de 10.000 ne payerait plus 29 F de prime pure mais plutôt 29 x 1,54 soit 45 F.

Un autre de 46 ans ne payerait plus 86 F mais plutôt 86 x 1,91 soit 164 F.

Notre formule s'adapte aussi bien aux primes annuelles commerciales qu'aux primes uniques de durée supérieure ou égale à l'année et peut aussi s'appliquer dans d'autres domaines de la vie commerciale de part son pouvoir de dépendance et sa rentabilité.

## B/ Etudes Financière, Technique et Juridique.

La volonté délibérée qui nous anime de rehausser le tarif en Temporaire Décès nous a poussé à faire des études financière, technique et juridique afin de rassurer les futurs utilisateurs sur l'opportunité de notre formule et d'en analyser l'effet.

## 1 - Aspect Technique.

Le contrat Temporaire en cas de décès doit être proposé et expliqué systématiquement à tout individu qui s'intéresse à l'Assurance Vie, qui a au moins 20 ans révolus, qui peut payer la prime et qui accepte de remplir un questionnaire médical pour un capital  $\leq$  2.000.000 et de présenter un rapport médical lorsque le capital  $>$  2.000.000.

Il s'agit ici de garantir au cours d'une année d'assurance un grand nombre d'assurés pour une prime très facile à supporter.

Ainsi un assuré de 20 ans payera 8.200 F/an de prime de risque pour garantir un capital de 2.000.000 dans l'année, un autre de 40 ans payera 21.000/an, un troisième de 55 ans déboursa 68.000 F/an avec notre nouveau tarif.

Nous espérons que ces mesures si elles sont prises seraient tentantes et entraîneraient dans nos pays des milliers d'assurés dans les portefeuilles des compagnies.

Quant aux contrats groupes des sociétés, souscrits en garantie de prêt, les taux peuvent toujours être déterminés ou révisés de commun accord entre l'Assureur et le Souscripteur.

## 2 - Aspect Financier.

Nos observations nous ont permis de constater que le nombre de décès enregistrés au cours de l'année 1992 en Temporaire est de 34 pour un coût total évalué à 45.000.000. En 1993, ce nombre est passé à 41 soit une augmentation de près de 20 %. Si l'on suppose qu'au cours de cette année 1994, le nombre de décès sera de 49 (déjà la tendance le confirme : 25 sinistres au 1<sup>er</sup> semestre) en se basant sur les statistiques des années précédentes, alors les sinistres coûteront plus chers à l'Assureur mais les primes de risques se seraient élevées avec le nouveau tarif ; ce qui du coup diminueraient le coût des sinistres et donc entraîneraient une amélioration du résultat technique. Le projet est donc rentable.

L'augmentation du tarif est nécessaire en ce sens que l'ancien ne répond plus aux exigences du moment et que l'Assureur est appelé à payer plus de sinistres en décès bien que des efforts soient faits par les gouvernants pour améliorer les conditions de vie de nos populations.

Nous aurions pu pousser nos analyses mais nous nous sommes limité dans l'espace au nombre de pages exigées et dans le temps qu'a duré notre stage. Cependant nous avons su saisir cette occasion pour faire une étude juridique du problème.

### 3 - Aspect Juridique.

L'augmentation de tarif en général a toujours posé un problème de droit. Le contrôle se faisant dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrats, la loi a tendance à les protéger contre toute hausse de tarifs.

Mais notre travail ne doit pas être considéré comme une hausse de tarif mais plutôt comme une nouvelle constitution de tarif dont l'assureur ne peut se passer.

D'ailleurs on s'aperçoit aujourd'hui que la tendance pour l'Etat est de relever le taux de salaire ; c'est dire que les gouvernants ont le souci de juguler l'effet néfaste de la mutation. Il importe donc pour eux de trouver des sources de revenu dont l'une est de relever le niveau de la taxe actuelle. La constitution du tarif ici ne provient donc que de la recherche d'une logique et d'une cohérence propres au monde des affaires.

## CONCLUSION



Au total, le stage pratique que nous venons de faire à l'Union des Assurances de Paris - TOGO, nous a permis de nous immiscer dans le monde réel des Assurances, éloignant de nous toute appréhension et complétant ainsi notre formation théorique reçue à l'Institut International des Assurances de Yaoundé.

Le stage nous a permis d'abord de connaître la société à travers sa structure, ses performances, son organisation, l'ambiance qui y règne de même que la qualité des rapports humains. Aucune société d'Assurance ne peut se développer si l'ensemble des efforts de ses membres ne tendent pas à créer une harmonie et une convivialité saine et réelle.

Par ailleurs rien ne sera plus important à nos compagnies d'Assurance qu'une bonne organisation des activités et une bonne politique de gestion de la confiance placée en elles et de la clientèle. Le recyclage périodique du personnel à travers des séminaires instructifs et la documentation ne doit pas être négligé afin d'adapter les activités à leur évolution.

Au cours du stage, nous avons également été poussé à mieux connaître les produits, leur mode de gestion et la manière de les vulgariser, le marché et la force de vente, les prospects avec leurs exigences, leurs objections, leur comportement qui exprime l'insuffisance ou le manque d'information et montre parfois que le marché de l'assurance en général et de l'assurance vie en particulier, constitue un domaine encore inexploré qui mérite attention et réflexion. A ce propos, nous recommandons vivement à ceux qui ont encore la force aujourd'hui, qui mènent une quelconque activité lucrative ou qui ont une famille, de prévoir l'avenir en faisant l'effort de substituer certaines dépenses "folles" ou "indécises" à des dépenses de sauvegarde de la vie ou de perpétuation de bien-être aux éléments dont ils ont aujourd'hui la charge.

Le contexte actuel de crise aggravée par la dévaluation du F.CFA du 12/01/94 nous a amené à concevoir un cadre pour l'étude d'un tarif d'équilibre en Assurance Décès. En effet, le maintien des tarifs actuels ne pourra durer. Les résultats techniques futurs de la branche en question restent dans une large mesure tributaires d'une approche tarifaire nouvelle.

Mais si le stage a été pour nous d'une très grande utilité, il ne constitue pas cependant une fin en soi en ce sens que beaucoup de choses restent à élucider et à approfondir de même que certains aspects relevant du domaine des assurances. Il s'agit des problèmes de recouvrement des créances, la révision des taux en Assurance Incendie, le style et le mode de sensibilisation des assurables, la planification de l'éducation en matière d'assurance, l'assurance maladie et le comportement du groupe...

Il s'en suit que si l'assurance peut aider à résoudre un grand nombre d'interrogations, il n'en demeure pas moins que de nouveaux problèmes lui sont posés quotidiennement, lui conférant un caractère dynamique.

L'assurance peut nous couvrir. Aidons-la à nous aider dans une confiance réciproque.

## ANNEXES



ANNEXE 1 :

Extrait de primes annuelles commerciales garantissant  
un capital Décès de F. 10.000.

Ancien Tarif (1)

Nouveau Tarif (2)

AGE DE L'ASSURE	DUREE DE L'ASSURANCE			AGE DE L'ASSURE	DUREE DE L'ASSURANCE		
	1 AN	2 ANS	3 ANS		1 AN	2 ANS	3 ANS
20	27	28	28	20	41	42	42
21	28	29	29	21	43	44	44
22	29	29	29	22	45	45	45
23	30	30	30	23	47	47	47
24	30	30	30	24	48	48	48
25	30	30	31	25	48	48	50
26	31	31	31	26	51	51	51
27	31	31	31	27	51	51	51
28	31	32	32	28	52	53	53
29	32	32	33	29	54	54	55
30	33	34	34	30	56	58	58
31	34	35	36	31	58	60	62
32	36	37	38	32	62	64	66
33	38	39	40	33	67	68	70
34	40	41	42	34	70	72	74
35	42	43	45	35	75	77	80
36	45	46	47	36	81	82	84
37	47	49	50	37	85	88	90
38	50	52	53	38	91	95	96
39	53	55	57	39	97	101	104
40	57	59	61	40	105	109	112
41	61	63	65	41	113	117	121
42	65	67	69	42	122	125	129

(1) Tarif vert.

(2) Conçu par nous à partir de la formule.

ANNEXE 2 :

Extrait de primes annuelles commerciales garantissant  
un capital Décès de F. 10.000.

Ancien Tarif (1)

Nouveau Tarif (2)

AGE DE L'ASSURE	DUREE DE L'ASSURANCE			AGE DE L'ASSURE	DUREE DE L'ASSURANCE		
	1 AN	2 ANS	3 ANS		1 AN	2 ANS	3 ANS
43	69	72	74	43	130	135	139
44	74	77	80	44	140	146	151
45	80	83	86	45	152	158	163
46	86	89	92	46	164	170	176
47	92	95	99	47	177	182	190
48	99	103	107	48	191	199	207
49	107	111	115	49	208	215	223
50	115	120	124	50	224	234	242
51	124	129	134	51	243	253	263
52	134	140	145	52	264	276	286
53	145	151	157	53	287	299	311
54	157	164	170	54	312	326	338
55	170	177	185	* 55	340	354	370
56	185	192	200	56	372	386	402
57	200	208	217	57	404	420	438
58	217	226	236	58	440	459	479
59	236	245	256	59	481	500	522
60	256	267	278	60	524	547	570
61	278	290	302	61	573	595	619
62	302	315	328	62	622	649	676
63	328	342	357	63	679	708	739
64	357	372	388	64	743	774	807
65	388	405	422	65	811	846	882

(1) Tarif vert.

(2) Conçu par nous à partir de la formule.

\* Indicateur.