

08

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE
CYCLE SUPERIEUR
4 ème Promotion 1978 - 1980

**LA SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE
MUTUELLE VIE
ET
L'ASSURANCE SUR LA VIE AU SENEGAL**

Memoire de STAGE
DE FIN DE 1 ère Année

Par

Justin KOGUIA

Sous la direction de

Monsieur DIARRA

Délégué Commercial à la SONAM—VIE

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR

4 ème Promotion 1978 - 1980

**LA SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE
MUTUELLE VIE
ET
L'ASSURANCE SUR LA VIE AU SENEGAL**

Memoire de STAGE
DE FIN DE 1 ère Année

Par

Justin KOGUIA

Sous la direction de

Monsieur DIARRA

Délégué Commercial à la SONAM—VIE

V A N T - R O P O S
-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

Le stage qui nous a permis de rédiger ce rapport, nous l'avons passé à la Société Nationale d'Assurance Mutuelle Vie - SONAMVIE - de Dakar (Sénégal). D'aucuns se sont posé et se poseront la question de savoir, pourquoi avoir passé ce stage à la SONAMVIE d'autant plus que notre pays, la République Populaire du Congo est nanti d'une Société Nationale d'Assurances et de Réassurances d'une assez grande envergure et qui se fait parler d'elle aussi bien dans notre continent que dans le reste du Monde? Il faut essayer de trouver la réponse à cette question dans le fait que les Assurances et Réassurances du Congo (ARC) entretiennent des relations de "coopération" avec certaines sociétés soeurs du continent et aussi surtout par le fait qu'à priori - du moins c'est ce que nous pensons - un échange d'expériences - autant que faire se peut - dans quelque domaine que ce soit, a pour les partenaires participants, des conséquences qu'on peut deviner lorsque bien entendu cet échange est épargné ou exclu de toute idée de domination. L'industrie des assurances ne saurait faire exception à cette règle, surtout dans les pays comme les nôtres, aussi cet état de choses - pensons-nous - devrait être conséquemment encouragé par tous ceux qui sont destinés à promouvoir ce domaine dans notre continent.

Cet échange permettrait certainement un rapprochement plus effectif des sociétés, une connaissance plus approfondie des problèmes des uns et des autres, et pourquoi pas l'éclosion des politiques communes concertées allant jusqu'à la création d'Institutions communes pour chercher à trouver des solutions à l'ensemble des sociétaires. L'exemple de l'Institut International des Assurances de Yaoundé, l'exemple de l'AFRICARE et peut-être de la CICARE dans un très proche avenir confirment bien ce que nous venons de dire.

L'expérience que nous avons vécue à la SONAMVIE a été très édifiante. Elle nous a permis d'apprendre beaucoup de choses, des choses nouvelles. En fait, ce stage a été pour nous très riche d'enseignement. Nous espérons tirer profit au maximum de ces enseignements et de penser à des perspectives nouvelles dans le cadre de ce qui est fait chez nous. C'est là tout l'intérêt que peut revêtir un échange d'expérience; apprendre de choses nouvelles, des méthodes nouvelles de travail et arriver s'il l'est permis à une adaptation chez soi.

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

-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

La Société Nationale d'Assurance Mutuelle Vie et l'assurance sur la vie au Sénégal, tel est l'intitulé du thème de notre rapport et que nous allons pouvoir développer dans les lignes qui suivront. Ce thème peut surprendre eu égard au fait que l'assurance sur la vie fait l'objet d'un cours de 2ème année de notre formation et que conséquemment nous sommes censés ignorer les problèmes d'assurance sur la vie, le mémoire étant rédigé en fin de première année.

Le choix de ce thème s'explique par le simple fait que notre stage a porté essentiellement sur l'assurance sur la vie, et aussi par le fait que nous avons voulu éviter les habituels sujets axés par exemple sur les problèmes de l'automobile ou de sinistres qui conduisent à parler des mêmes choses même si elles sont exprimées sous des formes variées. Des lacunes de ce rapport pourront en conséquence surgir, mais nous osons espérer qu'on ne nous en tiendra pas trop rigueur.

La Société Nationale d'Assurance Mutuelle est depuis peu à l'heure d'une expérience nouvelle et particulière dans le domaine de l'assurance sur la vie. En effet, dans le souci de faire toujours mieux en essayant d'apporter des solutions à un certain nombre de problèmes que se posent les assurables, et aussi dans

le but de donner plus de vie à l'assurance sur la vie, la SONAMVIE a introduit des garanties nouvelles par rapport à celle qui était exploitée jusque là.

En fait jusqu'à une époque très récente, la garantie essentielle était la temporaire décès. Mais depuis une année, d'autres garanties ont vu le jour, d'autres encore le seront dans un proche avenir. Il s'agit, comme garanties du Régime de Retraite Complémentaire, de l'Assurance Etudes Revalorisables, ainsi que de l'Assurance Mixte, cette dernière garantie n'étant encore qu'à l'étape de projet. Ces garanties sont confrontées à un certain nombre de problèmes, ceux qui se posent à l'assurance sur la vie en général dans les pays en voie de développement et en particulier dans les pays africains.

L'exploitation de ces garanties, leurs chances de succès, les problèmes auxquels sont confrontés ces garanties, lesquels problèmes ^{qui} seront perçus à travers la structure sociale sénégalaise, enfin un essai de politique de dynamisation pour tenter de palier à ces problèmes, voilà comment nous entendons mener notre étude, voilà quelle sera l'ossature de notre rapport.

Mais avant de pouvoir aborder tous ces problèmes, nous pensons qu'un rappel sur les généralités s'impose. Il nous permettra de nous faire une idée et de nous familiariser avec

l'assurance vie, elle nous permettra surtout de voir quelles sont les possibilités de garanties auxquelles on peut prétendre en assurance sur la vie d'une manière générale, afin de voir comparativement ce qui est fait au Sénégal et ce qu'il y aura éventuellement lieu de faire.

Ce rapport étant axé principalement sur la SONAMVIE, il ne serait pas inutile à notre avis, de faire sa présentation, aussi sommaire soit elle, avant de pouvoir examiner toutes les questions ci-dessus évoquées.

La Société Nationale d'Assurance Mutuelle Vie est une société d'assurance à forme mutuelle à cotisations fixes.

Entreprise privée, elle a un caractère commercial, elle est dotée de la personnalité juridique et jouit d'une autonomie financière. La SONAMVIE a pour objet la réalisation de toutes les opérations d'assurance comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine.

Les organes de gestion de la SONAMVIE sont le conseil d'administration qui est l'institution la plus élevée parmi les organes de gestion et la direction générale.

La SONAMVIE qui est un département de la SONAM, a été créée en 1973 et n'a commencé à devenir opérationnelle qu'à partir de 1974. En 1975 face à quatre sociétés françaises qui avaient réalisé autant qu'elle des opérations d'assurance vie et de capitalisation, elle détenait 14% du marché. En effet pour émission

globale de primes de 114.862.864 F CFA en assurance vie et capitalisation, 16.678.783 F revenaient à la SONAMVIE soit 14% du total des primes émises. Actuellement, la SONAMVIE est pratiquement la seule société d'assurance à exploiter l'assurance vie au Sénégal en dehors de l'American Life qui est une compagnie américaine. En 1978, elle a émis 125.407.836 F CFA de primes. Comme on peut le constater, la production de 1975 à 1978 a presque décuplé, l'on peut apprécier par ces chiffres la place de la SONAMVIE sur le marché sénégalais de l'assurance vie.

R A P P E L S U R L E S G E N E R A L I T E S

LES GARANTIES EN ASSURANCES SUR LA VIE

Avant de faire état de ces garanties, nous devons d'abord nous interroger sur l'assurance vie elle-même, c'est-à-dire définir l'assurance vie.

I - DEFINITION

Ceux qui ont coutume de définir l'assurance vie, lui reconnaissent généralement deux définitions : une juridique et une technique.

1)- Définition juridique

L'assurance sur la vie est un contrat par lequel en échange d'une prime, l'assureur s'engage à verser au souscripteur, ou au tiers par lui désigné, une somme déterminée (capital ou rente) en cas de mort de la personne assurée, ou de survie à une époque déterminée.

2)- Définition technique

L'assurance sur la vie est une opération comportant des engagements dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine (art 137 du décret du 30 décembre 1938).

Ces deux définitions, semble-t-il, se complètent parce que la première montrant qu'il s'agit d'un contrat qui va créer des relations entre quatre personnes : l'assureur, le contractant, l'assuré, le bénéficiaire), la seconde met en évidence que l'objet de l'assurance est la vie humaine (décès ou survie de l'assuré).

Mais en l'espèce, la définition qui nous intéresse le plus est la définition technique, car mettant en évidence que l'objet de l'assurance est la vie humaine, nous allons nous demander quelles sont les garanties qu'on offre à cette vie humaine.

II - LES COMBINAISONS PRATIQUES

Les combinaisons pratiquées en assurance sur la vie sont très nombreuses, cependant selon le risque assuré, on distinguera trois grandes variantes, à savoir :

- Les assurances en cas de décès
- Les assurances en cas de vie
- Les assurances mixtes.

A - Les assurances en cas de décès

Les assurances en cas de décès sont les combinaisons dans lesquelles l'assureur s'engage à verser les sommes prévues au contrat en cas de décès de l'assuré survenant au cours de l'assurance. Dans les assurances en cas de décès, on trouve :

- La vie entière
- La temporaire
- La vie entière différée.

a)- La vie entière : C'est une assurance qui garantit le paiement d'un capital fixé à l'avance, au décès de l'assuré, à quelque époque qu'il survienne.

L'assuré peut payer les primes sa vie durant, dans ce cas, on parlera de vie entière à primes viagères. S'il choisit de s'acquitter des primes que pendant une certaine période seulement, on parlera en ce moment de vie entière à primes temporaires. C'est l'assurance de prévoyance par excellence, qui permet de garantir la famille contre les conséquences pécuniaires du décès du chef de famille.

b)- La temporaire décès : La temporaire décès garantit le paiement d'un capital au décès de l'assuré, mais à condition que ce décès survienne avant une date déterminée.

C'est la combinaison la moins onéreuse. Elle répond au besoin de préserver la famille pendant quelques années par exemple contre les conséquences du décès du chef de famille, aussi longtemps que les enfants ne sont pas élevés. Si cette formule d'assurance est la moins onéreuse, c'est une combinaison qui malheureusement ne donne qu'une garantie temporaire et elle est à fonds perdus.

Cette garantie intéresserait aussi bien un jeune ménage aux ressources limitées, avec les enfants en bas âge, qu'un emprunteur, l'emprunt étant remboursable par annuités, un chef d'entreprise dont l'avenir immédiat serait compromis par la mort d'un collaborateur, qu'un chef de famille qui désire que ses enfants continuent leurs études quoi qu'il arrive.

c)- Vie entière différée : La vie entière différée garantit le paiement d'un capital en cas de décès de l'assuré après une date déterminée. Cette combinaison est destinée à compléter par exemple les assurances de groupe lorsque l'assuré âgé de 60 ou 65 ans, cessant de travailler ne peut plus être assuré en cas de décès au tarif "groupe" consenti à l'ensemble des ouvriers ou des employés de son entreprise.

B)- Les assurances en cas de vie

Différemment des assurances en cas de décès, ici ce n'est plus le risque de décès qui est garanti, mais au contraire le risque de survie à une date déterminée. En effet, l'assureur prend ici l'engagement de verser les sommes prévues au contrat dans le cas où l'assuré est vivant à une date déterminée.

On distingue généralement deux grandes catégories d'assurances en cas de vie :

- Le capital différé
- L'assurance de rente.

a)- Le capital différé : Dans le capital différé, l'assureur s'engage à verser un capital fixé à l'avance si l'assuré est encore en vie à l'échéance du contrat.

S'il arrive que l'assuré décède avant l'échéance, en ce moment là, aucun capital n'est dû par l'assureur.

Cette combinaison a l'avantage certainement de permettre à ses contractants de mettre à l'abri leurs derniers jours par la constitution d'un capital. Il présente cependant un écueil, celui de voir les primes perdues pour les héritiers si l'assuré décédait avant l'échéance.

b)- L'assurance de rente en cas de vie : L'assurance de rente en cas de vie est la combinaison dans laquelle l'assureur s'engage à verser une rente sous condition de survie de l'assuré. Cette rente peut être immédiate ou différée temporaire ou viagère.

La rente est immédiate lorsque l'assureur s'engage, moyennant le paiement d'une prime unique, à verser périodiquement dès la souscription du contrat certaines sommes sous condition de vie de l'assuré, soit pendant un délai déterminé - rente temporaire - soit pendant la vie de l'assuré - rente viagère -.

La rente est différée lorsqu'en échange d'une prime unique ou de prime périodique, l'assureur s'engage après l'expiration d'un délai déterminé et si l'assuré est vivant à cette date, à verser une rente temporaire ou viagère.

C - Les assurances mixtes

On les appelle ainsi parce qu'elles résultent de la combinaison des assurances en cas de décès et des assurances en cas de vie. De ce fait, elles constituent à la fois un acte de prévoyance et une opération d'épargne.

On distingue comme combinaisons dans les assurances mixtes:

- La mixte proprement dite
- L'assurance combinée
- La terme fixe
- L'assurance dotale.

a)- L'assurance mixte proprement dite : Cette combinaison garantit le paiement d'un capital soit au décès de l'assuré si ce décès survient avant une certaine date, soit en cas de vie à l'échéance. C'est donc la somme d'une assurance temporaire décès et d'une assurance de capital différé.

C'est la combinaison la plus usitée. Elle est onéreuse mais permet de préserver la famille pendant un certain temps, dans la mesure où elle offre les garanties les plus complètes, le versement du capital étant certain.

Cette formule peut intéresser aussi bien ceux qui cherchent à la fois une garantie en cas de décès et la possibilité de disposer d'un capital s'ils sont vivants à l'échéance, que ceux qui n'aiment pas s'assurer à fonds perdus.

b)- L'assurance combinée : C'est une combinaison qui permet au bénéficiaire à l'échéance, d'avoir le choix entre plusieurs options lui permettant, soit de recevoir un capital supérieur au capital nominal, soit de rester assuré en vie entière pour le capital initial et recevoir une somme ou une rente viagère, soit de recevoir une rente viagère plus importante.

c)- La terme fixe : Dans cette combinaison, l'assureur s'engage à régler le capital à l'échéance, que l'assuré soit ou non vivant à cette date.

Le capital sera payable dans tous les cas à la date prévue, mais les primes cesseront d'être dues au décès de l'assuré.

d)- L'assurance dotale : L'assurance dotale est une combinaison dans laquelle l'assureur s'engage moyennant le paiement de primes dues jusqu'au décès de l'assuré avant l'échéance à verser un capital à une personne désignée, décédée avant cette date, les primes restent acquises à l'assureur.

Autant que nous venons de le voir, toutes les garanties n'ont qu'un seul but : la sécurité, la prévoyance, c'est-à-dire préserver les gens contre "les caprices de la vie!"

Mais dans la recherche de cette sécurité, plusieurs nuances sont manifestes. En effet, si certaines garanties sont complètes, le cas de l'assurance mixte, d'autres par contre sont incomplètes, l'assurance temporaire. Généralement dans les pays dits développés, cette dernière garantie présente moins d'attrait que les autres garanties compte tenu de ses insuffisances. Dans les pays en voie de développement par contre, la garantie essentielle reste la temporaire décès, nous essayerons de comprendre pourquoi.

Comme nous l'avons dit dans notre note introductive, l'examen de ces garanties que nous venons de faire nous permet de

voir et de connaître quelles sont les possibilités de garanties en assurance vie afin de voir comparativement ce qui est fait par la SONAMVIE. Nous pensons en effet qu'on ne saurait parler de l'assurance vie si on ne sait pas au préalable ce que c'est que l'assurance sur la vie.

 R E M I E R E  A R T I E

L'EXPERIENCE DE LA SONAMVIE EN MATIERE D'ASSURANCE SUR LA VIE

De quelques sociétés d'assurance installées aussi bien à Dakar qu'à l'intérieur du Sénégal et quelques succursales ou filiales des sociétés françaises, la Société Nationale d'assurance mutuelle vie, est pratiquement la seule société à pratiquer depuis peu l'assurance sur la vie à un niveau fort appréciable (en dehors de l'American Life), les autres sociétés se consacrant essentiellement aux IARD et pratiquant très accessoirement la branche vie. En 1975, nous l'avons déjà dit, quatre sociétés françaises opérant au Sénégal ainsi que la SONAMVIE avaient réalisé 114.862.864 F CFA de primes, 16.678.783 F revenant à la SONAMVIE.

Trois années plus tard, en 1978, la SONAMVIE émettra à elle seule 125.407.836 F. CFA de primes.

Nous allons par conséquent nous proposer de pénétrer la SONAMVIE quant à ses activités, c'est-à-dire les produits qu'elle livre sur le marché, ses problèmes ainsi que ses perspectives d'avenir.

LES GARANTIES OFFERTES

Comme dans la plupart des pays en voie de développement et particulièrement dans les pays africains, la garantie essentielle offerte par la SONAMVIE sur le marché demeure la temporaire décès. Cependant, depuis un moment, la SONAMVIE tente d'élargir son marché et par conséquent son portefeuille en essayant de diversifier ses produits.

En effet, elle a introduit sur le marché, il y a une année, le régime complémentaire de Retraite, l'assurance Etudes revalorisables. L'assurance mixte fait encore l'objet d'une étude et ne tardera pas dans un proche avenir à être commercialisée.

Cette nouvelle politique entreprise par la SONAMVIE, celle de diversifier ses produits, est en somme une réponse au besoin de sécurité que ne cessent de manifester les assurables, et par conséquent le signe manifeste de la volonté de la SONAMVIE de se faire la pionnière d'un système très large de prévoyance.

Après avoir examiné dans un premier temps la garantie essentielle la temporaire de décès, nous verrons dans un deuxième temps les garanties nouvelles.

I - LA TEMPORAIRE DECES

La temporaire décès ou l'assurance temporaire, est, nous l'avons dit, la formule d'assurance la plus utilisée par la SONAMVIE et donc la plus usitée au Sénégal. Cela s'explique par le fait que son coût soit assez modique par rapport aux autres formules, qu'elle est généralement utilisée par des personnes qui sont souvent exposées à des risques (voyages, risques professionnelles), et surtout et essentiellement parce qu'elle est imposée par les institutions prêteuses d'argent notamment les banques qui craignent de ne plus recouvrer leur créance à la suite d'un décès de leur débiteur. Dans le cadre de cette assurance, la SONAMVIE garantit à tous les sociétaires adhérents le paiement

Dans ce tableau, nous parlons d'adhésions plutôt que de contrats. En effet, si au niveau des contrats individuels, une adhésion individuelle représente un contrat individuel, il n'en va pas de même au niveau des contrats groupes.

Les contrats groupes ne sont pas toujours aussi nombreux en eux-mêmes. Leur importance, ce que nous tentons de montrer, est due au fait qu'il regroupe plusieurs adhésions, c'est d'ailleurs là la caractéristique d'un contrat groupe.

Il ressort du tableau relatif à la production assurance temporaire que le rapport adhésions individuelles (contrats individuels), adhésions collectives (contrats groupes) est pour l'ensemble des cinq années de un demi, c'est-à-dire que les contrats individuels constituent la moitié des contrats groupes, et ce pour les contrats groupes relevés au niveau d'une seule banque.

En extrapolant ces chiffres au niveaux de toutes les banques, ce rapport serait de plus d'un dixième, ce qui continue à montrer la faiblesse des contrats individuels par rapport aux contrats groupes.

La garantie accordée par la SONAMVIE est subordonnée à une sélection de risques selon le montant des capitaux à assurer c'est-à-dire décider après examen du dossier constitué pour chaque proposant si ce dernier peut être ou non admis à bénéficier d'une assurance en cas de décès, moyennant le versement des primes fixées par le tarif en vigueur. Cette sélection de risques est plus poussée au niveau des contrats individuels qu'au niveau des contrats groupes.

a)- Conditions d'adhésion (sélection des risques)

Si certains proposants constituent des risques dits normaux, d'autres par contre présentent des antécédents ou des anomalies d'ordre médical, ou encore exercent des activités professionnelles qui les exposent à un risque de décès plus élevé. Par conséquent, par rapport aux risques normaux, une sélection est faite pour pouvoir déterminer dans quelle mesure on peut les assurer.

Pour se faire une idée du risque, un certain nombre de renseignements sont demandés au proposant. Ces renseignements concernent aussi bien son état de santé, sa morphologie que sa profession. Selon l'importance du capital pour lequel le proposant sollicite une garantie et compte tenu de son âge, on lui fera remplir un questionnaire médical, ou lui faire faire un rapport médical.

- le questionnaire médical: rempli par le proposant lui-même comporte des questions relatives :

- . à sa morphologie, notamment la taille et le poids. Le rapport taille-poids est important à savoir car, les statistiques montrent que les obèses présentent un risque de décès prématurément important;
- . à son état de santé actuel et passé;
- . à des éventuelles infirmités qui doivent être déclarées;
- . à ses antécédents familiaux;
- . à l'exercice de sa profession et sa nature.

- Le rapport médical : compte tenu de l'importance des capitaux, le proposant sera soumis à un examen médical complet, afin d'avoir une meilleure connaissance du risque et conséquemment de mieux l'apprécier.

Cet examen médical comportera entre autres, une prise de tension artérielle, un électrocardiogramme, une analyse de sang et d'urine.

Pour le commun des mortels, la question qui viendrait d'emblée à l'esprit, est celle de savoir pourquoi procéder à une sélection de risques ?

Cette sélection de risques s'explique par le fait qu'on veut éviter principalement deux écueils :

- éviter de garantir des risques tels que la survenance prochaine du sinistre est quasi certaine. Cela n'est que trop normal dans la mesure où le risque qui constitue le fondement même de l'assurance est un événement contingent, c'est-à-dire un événement qui peut ou ne pas arriver. S'il faut par conséquent accorder une garantie à un événement dont on sait d'avance que la réalisation est imminente, il est évident qu'on est plus du domaine de l'assurance.

- éviter un mauvais ajustement de la prime au risque assuré. Cette attitude est tout à fait légitime. "En effet l'assureur en tant que gestionnaire des fonds qui lui sont confiés, entend ne pas faire supporter à la mutualité de ses assurés des risques susceptibles d'entraîner des débours anormalement rapides".

Le risque une fois sélectionné, est tarifié pour déterminer le montant de la prime dont l'assuré devra s'acquitter.

Mais qu'en est-il de la tarification ?

b)- Le tarif

Le tarif qui est fonction de l'âge de l'assurable, du montant et de la durée de la garantie, est un tarif essentiellement européen et dont des corrections ont été portées notamment la majoration par un taux de 20%, taux qui exprime, semble-t-il, le degré de surmortalité au Sénégal.

Ce tarif a été élaboré à la base de la table de mortalité PM 60/64 MKH.

Sans rentrer dans des considérations techniques qui permettent l'élaboration d'une table de mortalité, nous n'en avons pas la compétence et ce n'est d'ailleurs pas l'objet de notre propos, nous tenons cependant à faire quelques remarques. D'abord un constat : l'inexistence de tables de mortalité africaine pouvant permettre l'élaboration des tarifs africains. Les tarifs utilisés sont foncièrement européens.

Il se trouve que des éléments permettant d'établir une table de mortalité, que ce soit l'âge, le sexe, la profession, aussi bien que les conditions d'existence pour ne citer que ceux-là, n'ont pas la même valeur aussi bien en Europe qu'en Afrique. Eu égard à toutes ces considérations, la question qu'on se pose est celle de savoir si la prime d'assurance payée par l'assurable est conforme au risque qu'il représente !

L'institution d'un tarif africain à la base des éléments intrinsèques, spécifiques aux africains aurait peut être une incidence négative sur la prime de l'assurable, certes. Mais si nous ne sommes pas encore à l'heure d'un tarif africain, nous pensons que la question devrait mériter un peu plus d'attention par tous ceux qui sont pour la promotion des assurances en Afrique.

B - LE CONTRAT GROUPE

Le contrat groupe tel qu'il est géré par la SONAMVIE, a deux champs d'application. Il s'applique aussi bien sur les salariés que sur les institutions prêteuses d'argent.

1°)- Certains salariés dans le cadre de leur entreprise et par le truchement de leur employeur, se voient garantir contre le risque de décès ou celui d'invalidité permanente.

Cette garantie est généralement calculée sur la base du salaire. Cependant, d'autres procédés peuvent être adoptés. C'est ainsi que certaines entreprises, abstraction faite du salaire, fixent un certain seuil (montant du capital ou d'invalidité) en fonction de la qualification ou du grade du salaire.

Exemple : Cadre 5.000.000 de capital décès

Agent de maîtrise : 3.000.000

Simple employé : 1.000.000.

D'autres entreprises en accord avec la SONAMVIE se fondent sur la situation de famille, selon que l'adhérent est célibataire, marié avec ou sans enfants (75% du salaire à payer pour les

célibataires, 100% pour les mariés, en plus 25% pour chaque enfant à charge, en cas de réalisation du risque).

Ces contrats groupes au niveau des entreprises tout comme les contrats individuels sont de très faible importance.

2°)- Le deuxième champ d'application des contrats groupes est l'ensemble des institutions qui consentent les crédits ou les prêts, c'est-à-dire les banques. En effet, l'octroi d'un crédit par les banques est nécessairement lié à une assurance vie car, celles-ci craignent que leur créance ne devienne irrécouvrable en cas de décès de leur client.

Les contrats groupes dans le cadre des crédits consentis par les banques, constituent l'essentiel du portefeuille en assurance sur la vie à la SONAMVIE, au point où on a l'impression que l'assurance sur la vie se réduit exclusivement à la garantie accordée pour les prêts bancaires.

Quatre banques au Sénégal, constituent pour l'essentiel les contrats groupes. Il s'agit de la Banque Internationale pour l'Afrique de l'Ouest (B.I.A.O.), de l'Union Sénégalaises des Banques (U.S.B.), de la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal (B.I.C.I.S.) et de la Banque Nationale de Développement du Sénégal (B.N.D.S.).

Emission de primes de 1974 à 1978 (en millions de F CFA)

Années	1974	1975	1976	1977	1978
Production					
Grande Branche	2 639.220	6 212 011	15 117 377	33 557 369	18 799 917
Groupe	3 411 519 3 411 519	10 294 772	15 643 613	32 369 062	106 607 919
Total	16 050 739	16 506 783	30 760 990	65 926 431	125 407 836

De ce tableau retraçant l'évolution des primes encaissées nettes d'annulation par branche, les chiffres les plus significatifs suite à ce que nous avons dit tantôt, à savoir la prédominance des contrats groupes (essentiellement assurance pour prêts bancaires) par rapport aux contrats individuels (Grande Branches), les chiffres les plus significatifs sont ceux de l'exercice 1978. Le gonflement remarquable des primes encaissées pour les autres exercices au niveau de la Grande Branche, s'explique tout simplement par le fait que plusieurs contrats souscrits au bénéfice des Banques étaient pris en compte au niveau de la Grande Branche.

La prédominance des contrats groupes mise en évidence, quelle est d'une manière générale la situation au niveau de la branche, nous pensons notamment à la production et à tous les problèmes qu'elle soulève ?

I₁ - LA PRODUCTION

La production autant que nous le constatons sur la dernière ligne du tableau relatif à l'émission des primes, a doublé d'année en année.

Ce doublement de la production est lié bien entendu à l'importance des contrats souscrits d'une année à une autre. Malheureusement cette production n'est que de très faible importance dans la composition de portefeuille de la SONAM, en comparaison d'autres branches et notamment l'automobile. Les deux tableaux ci-dessous nous donnent une idée de l'évolution des primes émises toutes branches confondues au sein de la Société Nationale d'Assurance Mutuelle, ainsi que la part représentative de la branche vie et de l'automobile aux fins de comparaison.

Primes émises toutes branches confondues en millions de F. CFA

Société Nationale d'Assurance Mutuelle

Exercices	Primes émises
1975	289.996.281
1976	482.639.491
1977	818.189.590
1978	1.086.221.082

Répartition des primes par branche

Branches	Primes Emises					
	1976	%	1977	%	1978	%
Vie	30.760.990	6	65.926.431	8	125.407.836	11
Automobile	257.400.546	53	430.995.657	52	587.807.795	54
<u>Total</u>	<u>482 639 491</u>		<u>818 189 390</u>		<u>1 086 221 082</u>	

Il ressort donc de ces deux tableaux que la part de l'assurance vie dans la composition du portefeuille est de très faible importance. En considérant la seule année 1976, le chiffre d'affaire de la SONAM était de 482.639.491 millions de F. CFA. La part de la branche vie était de 6% alors que l'automobile à elle seule détenait 53% du portefeuille, soit un peu plus de la moitié du portefeuille. Cela peut, peut être se comprendre eu égard au caractère obligatoire de l'assurance automobile, cependant, on doit dire que la différence était trop criarde.

En 1975, d'après le rapport du comité des Assureurs du Sénégal, le chiffre d'affaires des Sociétés Sénégalaises (Compagnie Sénégalaise d'Assurance et de Réassurances, CSAR, Société Nationale d'Assurance Mutuelle, SONAM, SONAMVIE, Mutuelle Agricole du Sénégal) s'était élevé à 672.750.613 de F. CFA. La part de l'assurance vie durant cet exercice ne représentait qu'un infime montant de 16.678.783 millions de primes.

Si la faiblesse de l'assurance vie est manifeste au Sénégal, il en est autrement au niveau mondial. En effet, le périodique d'assurance "SIGMA" estime que l'assurance sur la vie

avec une part de près de 40% au volume mondiale de primes, demeure la plus importante des branches d'assurances.

Dans les pays industrialisés, les populations considèrent l'assurance sur la vie comme une nécessité. Selon un périodique suisse d'assurance "EXPERIODICA", "66% environ des Américains considèrent l'assurance vie comme une nécessité . En fin 1977, il a été constaté que 86% des familles américaines jouissaient d'une couverture vie et que l'ensemble de ces couvertures atteignait 2,600 millions de dollars". Convertie en F CFA, ce montant représenterait une somme très fabuleuse.

Selon SIGMA, le volume des primes en 1977 en Afrique était de 3.900 millions de dollars. Il apparaît à la lueur de tous ces chiffres, que l'assurance vie au Sénégal est très faible, sinon quasi inexistante.

La part de la branche vie dans la composition du portefeuille de la SONAM étant de faible importance, est-ce à dire que la situation au niveau de la branche vie soit alarmante ?

I₂ - LA GESTION

L'un des ratios de gestion que nous avons pu examiner à savoir le rapport sinistres à primes se comporte assez bien. Les sinistres au cours des cinq années d'activités, ont été de faible importance par rapport aux primes encaissées.

L'équilibre technique de la branche a été quelque peu stable. L'évolution de ce ratio de gestion au cours des cinq années d'activités a été la suivante :

Années	1974	1975	1976	1977	1978
Production en M. de F. CFA	6.050.739	16.506.783	30.760.990	65.926.431	125.407.836
Sinistres réglés et payés en M. F. CFA	1.000.000	1.000.000	4.788.401	10.030.118	40.465.163
<u>Sinistres primes</u>	0,16	0,06	0,15	0,15	0,32

Il apparaît donc que les difficultés de la branche vie ne sont pas liées à l'exploitation ou à la gestion de la branche, mais plutôt à la nature même de la branche, aux problèmes qu'elle soulève, lesquels problèmes sont naturellement liés à la vie humaine.

Nous allons essayer de nous demander et de savoir pourquoi cette indifférence de l'Africain dans un domaine comme celui de l'assurance vie, en ce plein XXe siècle, alors qu'il est soumis à toutes les vicissitudes de la vie pouvant mettre sa famille à "nu" s'il lui arrivait par un motif ou par un autre de disparaître prématurément ?

La réponse à cette question est à trouver autour de plusieurs problèmes qui freinent considérablement à notre avis, l'expansion de l'assurance vie dans les pays comme les nôtres.

Nous en citerons les principaux.

II- LES PROBLEMES

A - Phénomènes de civilisation

Un certain nombre de comportements sociaux ont longtemps tendu à éloigner l'homme de l'assurance vie. L'Africain en général est très fataliste, tout ce qui peut lui arriver a été préalablement fixé par une force surnaturelle. Sa vie suit un cours fixé d'avance. Il ne saurait être question de modifier ce cours.

Il y a aussi ce que l'assurance vie a été souvent entaché d'immoralité. La vie humaine ne saurait être monnayée contre de l'argent.

C'est l'exemple au Sénégal d'un marabout qui s'était indigné à l'idée de savoir que la Société à laquelle était assuré son fils devait lui verser un capital à la suite du décès de celui-ci. Son fils était mort parce que Dieu en avait décidé ainsi. Aussi prendre cet argent était une attitude contre-nature, une attitude qui allait à l'encontre des principes de la vie. Cet argent représentait le sang de son fils. La personne humaine est sacrée aussi on ne saurait spéculer sur sa vie.

B - La solidarité clanique

A la différence des pays européens où la notion de famille a un contenu précis et restreint, la famille se limitant au père, à la mère et aux enfants (ce qu'on appelle encore la famille

nucléaire), la famille en Afrique a un contenu beaucoup plus étendu. La famille africaine, d'aucuns disent qu'elle est kilométrique.

La différence entre ces deux notions est fondamentale, et on comprendra pourquoi. Le caractère restreint de la famille européenne poussera souvent le chef de famille voué ainsi à la solitude, à prendre une assurance vie, conscient des responsabilités qui sont les siennes.

Dans les pays africains par contre, tel membre de la famille se sait d'avance "assuré" par le simple fait qu'il a une tante ici, un oncle là. Ces relations qui lient les membres de la famille entre eux constituent l'une des valeurs intrinsèques de l'Africain.

Il n'est pas rare et non moins scandaleux de voir un homme d'avoir à s'occuper non seulement de son épouse et de ses enfants, mais également de ses frères, cousins, neveux et beaux-frères pourquoi pas, qu'il héberge généralement tout comme ses enfants sous son toit.

Cette solidarité agissante entre les membres d'une famille au sein d'une communauté a comme aboutissant l'assistance mutuelle entre les membres de la famille, du clan, aussi bien en temps de bonne moisson qu'en temps de vaches maigres.

On comprend alors que dans une telle conjoncture, la nécessité de s'assurer n'apparaisse plus, les membres de la famille ou du clan pouvant compter sur eux-mêmes et sur le clan.

C - Niveau de vie peu élevé

L'insuffisance des revenus dans les pays en voie de développement, qui sont de ce fait réputés avoir un niveau de vie peu élevé, est l'un des facteurs qui endiguent considérablement l'assurance sur la vie.

D'après certains rapports internationaux, la situation économique du tiers-monde est loin de s'améliorer. "Dans l'ensemble des pays Africains en développement importateurs de pétrole, le taux annuel de croissance du produit intérieur brut s'est établi à 4,8% en moyenne durant les quatre années(1971 à 1974). Ce chiffre marque un léger recul par rapport aux taux de 4,9% par an atteint au cours des années 1961 à 1970" (1).

Le taux de chômage, comme dans la plupart des pays du tiers-monde est d'environ 10 à 15% de la population active et d'environ 40 à 50% pour le chômage déguisé (2).

Là également, dans une telle conjoncture, l'assurance sur la vie ne peut être que le fait de quelques rares privilégiés, la grande majorité sociale n'ayant pas les moyens.

D - L'auto-assurance

La solidarité clanique dont nous avons fait état tantôt n'est toujours pas aussi efficace que cela. Conscients du fait

(1) cf. La documentation française n° 1500 du 8 décembre 1976, p.18.

(2) cf. Cours de Monsieur D.C. Lambert, Professeur d'économie à l'Institut des Assurances de Lyon.

qu'elle joue de moins en moins, la Société Africaine tendant de plus en plus vers le modernisme, les Africains se retrouvent maintenant dans des associations d'entraide mutuelle.

En effet de plus en plus, "les individus tentent de se protéger en constituant dans les milieux urbains un système d'auto-assurance ou de solidarité à grande échelle" que le sociologue Guy Rocher qualifie de "Associations volontaires" (1). "On assiste dans certains pays en voie de développement notamment en Afrique à une prolifération d'associations volontaires de toutes sortes. Leur but officiel ou premier peut varier considérablement: il peut être religieux, lucratif, politique, professionnelle et économique. Mais dans beaucoup de cas, leur véritable fonction est d'organiser l'entraide et la coopération en vue d'assurer aux membres une sécurité en cas de maladie, d'accident, de chômage, de mortalité, d'accouchement".

Ces associations comme on le voit, constituent également un handicap à l'expansion de l'assurance vie.

Il est manifeste, à la lueur de tous les problèmes que nous venons d'évoquer que la superstructure des pays comme les nôtres est encore foncièrement dominée par les tabous et croyances de tous genres. L'ignorance de l'assurance vie aidant, l'assurance sur la vie ne saurait se développer.

(1) cf. Changement social par Guy Rocher, T. I, p. 201, édition HMH.

III - DES SOLUTIONS ?

Des essais de solutions comme nous l'avons annoncé dans notre note introductive suite aux problèmes évoqués. Nous pensons qu'il serait assez hasardeux et même assez prétentieux que de proposer des solutions dans le cadre de ce rapport, nous n'en aurons certainement pas la compétence.

Les problèmes que nous avons soulevés sont ceux qui se posent d'une manière générale avec acuité dans tous les pays en voie de développement. Ce sont des problèmes profonds qui nécessiteraient des solutions profondes.

On dit en effet, qu'aux grands maux, de grands remèdes. Aussi pensons-nous que ce genre de solutions ne pourront être trouvées qu'au sein des institutions comme la CICA, carrefour des compagnies d'assurances des Etats d'Afrique Noire francophone et qui justement a pour tâche entre autres, d'organiser les sociétés nationales, et surtout "d'organiser une communauté d'actions, d'harmoniser les législations" (1).

Ces solutions pourront être également trouvées au cours des rencontres des assureurs, tel le Colloque qui vient de se tenir récemment à Lomé du 15 au 20 octobre 1979 avec pour thème "une assurance plus compatible avec le développement".

(1) cf. L'argus du 2 juillet 1976.

Nous pouvons néanmoins dire que parmi les problèmes évoqués, le problème du niveau de vie peu élevé, nous suggère ou nous fait penser aux assurances populaires.

Ces assurances ont été conçues justement pour servir les couches sociales les plus démunies en leur proposant des tarifs très abordables. Il s'agira donc d'étudier dans quelle mesure ces assurances populaires pourront être utilisées.

*

* *

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

La temporaire décès, seule combinaison jusqu'à à une époque très récente exploitée par la SONAMVIE, est foncièrement liée à l'octroi des crédits bancaires plutôt qu'à une souscription au bénéfice d'une tête désignée par l'assuré. De ce fait, l'opération d'assurance sur la vie ressemble plus à une simple formalité administrative (obligation d'assurance faite par les banques) qu'à une opération d'assurance. Toutefois, malgré cet état de choses, la branche n'a pas l'air de mal se porter. La situation au niveau de la branche est quelque peu stable.

Cependant, la superstructure de nos pays étant encore dominée par les croyances et les tabous de tout genre, l'assurance sur la vie ne saurait se développer.

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

L'EXPERIENCE NOUVELLE

La garantie temporaire décès était jusqu'à une époque très récente (année 1978) la seule garantie exploitée et proposée par la SONAMVIE, alors que (nous l'avons vu tout au début de ce rapport) plusieurs combinaisons sont possibles aussi bien dans les assurances en cas de vie que dans les assurances en cas de décès. Cependant, s'il y a cette possibilité de plusieurs combinaisons, l'exploitation de telle ou telle combinaison devrait d'abord pouvoir servir fondamentalement ceux à qui on la propose, c'est-à-dire tenir d'abord compte des réalités de ces proposants. S'il est évident que l'assurance mixte est une combinaison idéale dans la mesure où elle garantit le paiement d'un capital soit au décès soit en cas de survie, c'est une combinaison qui, de ce fait, est très onéreuse et ne peut par conséquent pas être sollicitée par la grande majorité des couches sociales des pays comme les nôtres.

Le mérite de la SONAMVIE, consciente du vide de garanties en assurance vie, réside dans le fait que depuis un moment, elle tente de diversifier ses garanties en proposant aux assurables un certain nombre de combinaisons qui tiennent compte de leurs possibilités et aussi surtout de leurs problèmes.

Nous nous proposons maintenant d'examiner ces nouvelles garanties.

Les garanties nouvelles

Ces garanties au nombre de trois, ont été mises à jour très récemment. Il s'agit du Régime Complémentaire de Retraite, des Assurances études revalorisables, ainsi que de l'assurance mixte.

C'est une enquête menée auprès d'un certain nombre de chefs d'entreprises à Dakar, de certains agents de professions libérales, ainsi qu'auprès de certains parents d'élèves, qui est à l'origine de la mise en étude et de la naissance de ces garanties. On peut être tenté naturellement à se poser la question de savoir, pourquoi avoir porté le choix sur ces formules ? Une réponse d'emblée à cette question serait trop hative.

L'examen de ces garanties, une par une, finira par nous édifier à ce sujet. Mais avant d'en arriver là, on peut néanmoins dire que si le Régime Complémentaire de Retraite ainsi que l'Assurance Etudes Revalorisables constituent des problèmes d'actualité autant que nous le verrons, l'assurance mixte est en assurance sur la vie, la garantie la plus complète, dans la mesure où elle garantit un capital aussi bien en cas de décès que de survie; ce qui d'ailleurs fait son succès dans les pays industrialisés. Cela peut constituer déjà des indices de réponse à la question posée tantôt.

. Le Régime Complémentaire de Retraite

Cette formule qui existe depuis l'année dernière, c'est-à-dire en 1979, a commencé à être commercialisée depuis cette époque. Deux motifs ont milité en faveur de sa création :

La première motivation qui explique sa naissance, est qu'il est apparu que le Régime Général de Retraite manifeste certaines insuffisances quant à ses prestations à la retraite pour les employés quel que soit leur grade fonctionnel. Par conséquent,

le Régime Complémentaire de Retraite se présente comme un complément au Régime Général en essayant de palier les insuffisances de ce Régime Général.

La deuxième motivation qui est d'ailleurs essentielle, réside dans le fait qu'on a voulu trouver une solution à tous ceux qui exercent des professions libérales (médecins, pharmaciens, artisans, etc.) en matière de retraite. En effet, légalement, il n'existe aucune caisse de retraite pour ces agents de professions libérales. On comprend alors aisément que la constitution d'une épargne par eux-mêmes, afin de mettre à l'abri leurs derniers jours puisse être un handicap non négligeable. Aussi l'institution du Régime Complémentaire de Retraite ne peut constituer pour eux qu'une véritable caisse de retraite.

Nous avons parlé tantôt des insuffisances du Régime Général. Nous nous proposons d'examiner ce Régime Général pour essayer de déceler ces insuffisances.

A - REGIME GENERAL DE RETRAITE : DES EMPLOYES, AGENTS DE MAITRISE ET CADRES (à compter de juillet 1978) (1)

1°)- Régime Général

Ce régime s'applique à la totalité des salariés. La retraite annuelle des prestations est calculée en multipliant le nombre de points par la valeur du point.

(1) Etude réalisée par le concours de l'Institut de Prévoyance et de Retraite du Sénégal (I.P.R.E.S.).

Le nombre de points = $\frac{\text{Cotisation}}{\text{salaire de référence}}$ x nombre d'années

Cotisation = taux de cotisation x salaire mensuel

Le salaire mensuel est fixé à un plafond de 80.000 F par mois.

Le taux de cotisation est fixé à 8%.

Le salaire de référence (1) est fixé pour 1976 à 290.

La valeur du point est fixé pour 1976 à 37,90 F.

En supposant que le salarié ait cotisé au maximum, c'est-à-dire trente (30) ans, le montant de sa retraite serait de :

Cotisation : $8\% \times 80.000 \text{ F} = 6.400 \text{ F}$.

Nombre de points : $\frac{6.400 \text{ F}}{290} \times 30 \text{ ans} = 662 \text{ points}$

Retraite mensuelle : $662 \text{ pts} \times 37,90 \text{ F} = 25.089 \text{ F/mois}$.

Exemple :

Pour un agent de maîtrise dont le salaire est de 80.000 F la retraite maximale représente donc 25.089 F CFA = 31,36% de son salaire.

Pour celui qui gagne 100.000 F par mois, la retraite serait $25.089/100.000 \text{ F} = 25,08\%$ de son salaire.

Pour celui qui gagne 120.000 F par mois, la retraite serait : $25.089/120.000 \text{ F} = 20,90\%$ de son salaire, etc.

2°)- Régime Complémentaire

Ce régime s'applique pour les cadres sur la tranche de salaire qui va de 0 à 240.000 F.

(1) C'est la cotisation annuelle unitaire permettant d'acquérir un point.

Le taux de cotisation est de 4%.

Le salaire de référence est de 142 pour 1976.

La valeur du point est de 20 F pour 1976.

Les calculs sont les mêmes que ci-dessus.

Cotisation : $4\% \times 240.000 \text{ F} = 9.600 \text{ F. CFA.}$

Nombre de points : $\frac{9.600}{142} \times 30 \text{ ans} = 2.028 \text{ points.}$

Retraite mensuelle : $2.028 \text{ pts} \times 20 \text{ F} = 40.560 \text{ F. CFA.}$

3°)- Retraite totale des deux régimes

$25.089 \text{ F} + 40.560 \text{ F} = 65.649 \text{ F maximum/mois.}$

Exemple :

Pour un cadre dont le salaire mensuel est de 240.000 F, sa retraite maximale serait de 27,35%. Pour un cadre dont le salaire mensuel est de 280.000 F, sa retraite maximale serait de 23,40%, etc.

La lecture de ce Régime Général appelle nécessairement quelques remarques. Ce régime présente un caractère trop général. Un summum dans les salaires étant fixé (80.000 F), on prend ce summum comme base de calcul pour déterminer le montant de la retraite. Pour les salaires qui se situeraient à ce summum, aucune contestation ne peut être possible dans la mesure où c'est la base de calcul.

Pour ceux qui se situeraient en deça de ce summum, là également aucun problème ne peut se poser, leur salaire effectif étant la base de calcul.

Par contre, ceux qui ont des salaires au-delà du seuil fixé peuvent avoir à redire. Apparemment, aucun problème ne se pose pour eux, leurs cotisations de retraites étant proportionnelles au montant de leur retraite. Mais dès lors qu'il y a un plafonnement, cela peut présenter des difficultés pour eux. En effet, ayant un salaire plus élevé que le seuil fixé (le cas de ceux qui ont des salaires de 100.000 F à 280.000 F) ils pouvaient admettre des cotisations un peu plus élevées pour prétendre à une retraite un peu plus substantielle.

La deuxième remarque, et elle est fondamentale à notre avis, c'est que l'on constate qu'il y a une détérioration plutôt une diminution du pouvoir d'achat entre la période active et la période de retraite. En effet, nous avons vu que pour un agent de maîtrise qui gagnerait 80.000 F de salaire, à la retraite, il ne pourra prétendre qu'à 31,36% de son salaire. Pour celui qui gagnerait 120.000 F, à la retraite, il aurait 25.089 F soit 20,90% de son salaire.

Au regard de ces chiffres, on peut avoir l'impression que les besoins de l'homme à la retraite diminuent. Or l'expérience quotidienne prouve qu'au fil des jours, des besoins nouveaux apparaissent toujours. Le coût de la vie augmentant, l'inflation aidant, le salaire n'arrive plus parfois à honorer tous ces besoins.

En conséquence, il ne fait aucun doute que l'agent de maîtrise, avec ses 80.000 F de salaire ou/et surtout le cadre avec 240.000 F., habitué à un certain standing pendant la période

active aura certainement beaucoup de problèmes à la retraite, eu égard au fait qu'il ne pourra même pas prétendre au tiers de son salaire à cette période. C'est à la base de toutes ces considérations, compte tenu d'une enquête (nous l'avons dit) menée par la SONAMVIE que celle-ci est arrivée à l'institution du Régime Complémentaire de Retraite, qui, en sus du Régime Légal, assure une retraite complémentaire à tous ceux qui auront souscrit au contrat Régime complémentaire. Quel est le fondement de ce contrat ? C'est là la grande question à laquelle nous allons essayer de répondre.

B - FONDEMENT DU REGIME COMPLEMENTAIRE DE RETRAITE

Ce contrat en son article premier des Conditions Générales, dispose : "Le présent contrat est soumis aux dispositions légales et réglementaires qui régissent l'assurance sur la vie. Il a pour objet le service d'une retraite par la SONAMVIE à l'Assuré moyennant le versement de cotisations par le souscripteur à cette société".

Cet article se passe certainement de commentaires, car il précise bien l'objet du contrat et c'est ce qui intéresse au premier chef, un éventuel proposant. S'il s'engage au contrat, que lui devra l'assureur ? La garantie; moyennant quoi de sa part ? Des cotisations.

a)- Des cotisations

C'est l'engagement du souscripteur. En effet pour prétendre à la retraite que devra lui verser la SONAMVIE, le souscripteur

devra d'abord pendant qu'il est en activité professionnelle jusqu'à l'âge de sa retraite, s'acquitter de ses cotisations. Ces cotisations (le minimum est fixé à 10.000 F CFA), sont payables annuellement ou mensuellement. La première cotisation est augmentée des frais d'adhésion, qui s'élèvent également à 10.000 F CFA. Dans le cas de paiement mensuel, il sera demandé au souscripteur de payer les trois premiers mois.

b)- De la garantie

1)- Aux cotisations du souscripteur, la SONAMVIE garantit de lui verser une retraite jusqu'à son décès s'il est bien entendu vivant à l'échéance fixée, c'est-à-dire le début de la retraite.

La retraite est payable pour la première fois à la fin du trimestre qui suit l'échéance fixée. Les paiements suivants sont trimestriels.

A la condition d'en faire la demande UN AN au moins avant l'échéance fixée, l'assuré pourra renoncer à cette retraite et choisir :

- soit le règlement d'un capital qui mettra fin au contrat;
- soit le paiement d'une retraite (rentes) reversibles au moment du décès.

2)- Il peut arriver que l'assuré décède avant l'échéance fixée. En ce moment là, les cotisations à venir cessent d'être dues. Le ou les bénéficiaires désignés percevront immédiatement un capital qui mettra fin au contrat. Ce capital payé en cas de décès est la somme d'un capital épargné et d'un capital supplémentaire.

- Le capital épargne : C'est celui formé par les cotisations intérêts capitalisés compris et qui variera (au décès ou en cas d'invalidité permanente et totale) suivant l'importance des cotisations réalisées jusque là.

En cas de décès ou d'incapacité permanente et totale intervenant avant le paiement de la 5ème prime annuelle, la SONAMVIE prévoit de verser 75% de l'épargne créée par les cotisations annuelles aux ayants-droit ou à l'assuré.

Si c'est après le paiement de la 5ème prime que le décès ou l'I.P.T. intervient, c'est 85% de l'épargne créée qui seront versés.

- Le capital supplémentaire qui ne s'explique pas à notre avis, ne constitue qu'une sorte d'appât attrayant. En effet, ce capital a été institué dans un but purement commercial afin de pouvoir intéresser beaucoup plus les gens à cette garantie.

Ce capital a été prévu en cas de disparition prématurée de l'Assuré. Son importance varie selon l'âge de l'assuré. Plus l'assuré est jeune, plus il sera important; plus l'assuré sera vieux, moins il sera important.

Les capitaux garantis pouvant subir les contrecoups de l'inflation, il a été prévu d'indexer les garanties ainsi que les cotisations sur l'indice des prix à la consommation source O.N.U.

c)- Participation aux bénéfices

Dans le cadre du Régime Complémentaire de Retraite, il est prévu une participation des assurés aux bénéfices, si bénéfices il y a. Cette participation aux bénéfices techniques et aux produits financiers se poursuivra pendant la retraite.

d)- Avantage fiscal

Le Régime Complémentaire de Retraite comporte un avantage fiscal intéressant particulièrement le souscripteur ou l'assuré. En effet, l'article 83 de la Loi instituant un Code Général des Impôts, prévoit une déduction des primes dans la limite de 5% du revenu net, le maximum de la déduction autorisée étant fixé à 100.000 F, augmenté de 20.000 F par enfant à charge.

Voilà pour l'essentiel, comment se présente le Régime Complémentaire de Retraite, les conditions qu'il pose aux éventuels proposants et aussi les garanties qu'il offre.

Nous allons pouvoir essayer d'examiner la garantie Assurance Etudes Revalorisables afin de voir par la suite quelle a été la réaction des consommateurs au lancement de ces produits.

II - ASSURANCE ETUDES

L'Assurance Etudes est tout comme le Régime Complémentaire de Retraite, l'un des produits qui constituent l'expérience nouvelle de la SONAMVIE en matière de garanties.

Pour ce qui est de cette garantie, on est parti de la constatation que les enfants qui perdent à un âge assez bas leurs parents, même s'ils peuvent être récupérés par d'autres parents (au nom de la solidarité familiale ou clanique, tel que nous l'avons vu), ils rencontrent néanmoins des problèmes qui souvent, ont des conséquences néfastes pour le restant de leur vie, et principalement dans la poursuite de leurs études. En effet, la pratique de tous les jours nous montre que les enfants qui sont orphelins de père ou de mère, n'évoluent pas de la même manière que ceux qui ont le privilège d'avoir encore leurs parents.

Ici encore, le mérite de la SONAMVIE aura été d'avoir entrevu tous ces aspects du problème et chercher conséquemment une combinaison qui s'érigerait en palliatif.

L'assurance Etudes ne peut prétendre résorber tous les problèmes des orphelins, mais elle permet quand même à ceux-ci de poursuivre assez décemment leurs études jusqu'à l'âge de la majorité.

A - Object et définition des garanties du contrat
Assurance Etudes

L'objet de l'assurance Etudes, est la garantie par la SONAMVIE en cas de décès de l'assuré survenant avant l'expiration du contrat, des prestations destinées à couvrir les frais d'études des enfants désignés aux Conditions Particulières. Ces prestations comprennent :

1°)- Le versement au moment du décès, d'un prorata d'annuité pour la période comprise entre la date du décès et la plus prochaine date, anniversaire du contrat suivant ce décès.

2°)- Le versement d'annuités certaines revalorisables, payable à partir de cette date anniversaire jusqu'à celle précédant l'expiration du contrat.

En outre, la Compagnie s'engage en cas d'invalidité totale et permanente de l'assuré, à verser par anticipation et dans des conditions déterminées, les prestations assurées en cas de décès.

En cas de décès de l'enfant bénéficiaire survenant avant que ne prenne fin le service des annuités, la valeur actuelle des annuités restant dûes à l'époque du décès, sera versée en une seule fois aux héritiers du bénéficiaire.

Les prestations stipulées au contrat devront être revalorisées. Cette revalorisation s'explique parce qu'on part du principe qu'en assurance, cent francs valent parfois dix francs. En effet, avec l'augmentation du coût de la vie, il paraît évident que le pouvoir d'achat "dégringole".

Si on suppose une hausse annuelle de 5%, un capital de 100.000 F amputé de 5% chaque année pendant 20 ans, ne représente plus que 37.735 F. La revalorisation permet donc à l'assuré de ne pas trop souffrir de l'inflation, son capital étant quasiment conservé dans les mêmes proportions que celles à la souscription.

a)- Des cotisations

Il paraît assez évident que pour prétendre à la garantie, le proposant devra s'acquitter de ses cotisations. Ces cotisations sont payables d'avance à leur échéance contre quittance signée par la SONAMVIE.

La particularité du contrat assurance Etudes, tout comme celui du Régime Complémentaire de Retraite, c'est l'absence de questionnaire ou de rapport médical à faire subir au proposant. En effet, la SONAMVIE garantit tous les risques de mort quelles qu'en soient les causes et les circonstances sauf les exclusions faites par la loi. Cela s'explique par le fait que le contrat assurance Etudes comme le contrat Régime Complémentaire de Retraite, sont des contrats à épargne. En fait, les prestations de l'Assureur ne sont autre chose que les cotisations desquelles les assurés se seraient eux-mêmes acquittés. Aussi pour l'argent qu'ils épargnent eux-mêmes et dont ils se serviront plus tard, la tenue d'un examen médical ne saurait s'expliquer.

Ce bref examen de l'assurance Etudes, va nous conduire à présent à nous interroger toujours dans la série des nouveaux produits création de la SONAMVIE, sur le dernier produit, l'assurance mixte.

III- ASSURANCE MIXTE REVALORISABLE

Quid de la mixte revalorisable ? Nous n'aurons pas l'occasion de nous étendre là-dessus, et la raison est bien simple :

l'assurance mixte fait encore l'objet d'une étude et par conséquent est encore sous forme de projet. Ne possédant aucun élément d'appréciation à cet effet, il nous serait difficile d'avancer quoi que ce soit.

A la lueur de tout ce qui vient d'être dit, à propos de ces nouvelles garanties, deux questions viennent d'emblée à l'esprit :

- la première question est celle de savoir quelle a été la réaction des consommateurs au lancement de ces nouveaux produits;
- la deuxième quant à elle a trait à la qualité des consommateurs en d'autres termes, à qui sont destinés ces garanties ?

A - Réaction des consommateurs

Pour les rares consommateurs à qui on a pu faire toucher du bout du doigt, l'existence de ces garanties (il se pose un problème de vulgarisation) les réactions ont été variées allant de l'indifférence caractérisée à l'intérêt en passant à la limite à l'engouement. Les raisons relatives à ces différents états d'esprit sont nombreuses et on ne saurait toutes les énumérer.

On peut penser par exemple que l'indifférence de certains consommateurs à ces garanties s'explique par le fait qu'ils estiment qu'ils n'ont rien à gagner de ces garanties, ou qu'ils n'ont pas d'enfants pour prendre une assurance Etudes, ou qu'ils sont déjà gérés par une Caisse de Retraite aussi la souscription d'un contrat qui leur garantirait une retraite complémentaire ne saurait s'expliquer.

Le Régime Complémentaire de Retraite a connu un "accueil très chaleureux" auprès de ceux qui exercent des professions libérales à savoir: les médecins, les pharmaciens, les avocats, les artisans, etc...

En effet, comme nous l'avons déjà dit, ils ne sont soumis à aucune caisse de retraite, aussi la création d'un régime de retraite ne pouvait être que bienvenue.

Sur une cinquantaine d'affaires déjà réalisées pour cette garantie, près de 90% reviennent à ceux des professions libérales. Ce chiffre nous prouve à suffisance l'intérêt qu'ils manifestent pour cette garantie.

B - Qualité des consommateurs

A qui sont destinés aussi bien le Régime Complémentaire de Retraite que l'assurance Etudes ? Ces garanties s'adressent à tous ceux qui en éprouvent la nécessité et donc tous ceux à qui elles peuvent intéresser. Les tarifs pour cela en sont très larges et ne peuvent par conséquent pas constituer de barrière aux consommateurs.

L'importance des prestations de l'assureur pour ces garanties dépendra des possibilités financières de tout un chacun et de la volonté qu'il y mettra.

Ces garanties étant à leur début, pas beaucoup d'affaires ont été réalisées jusque là.

Au regard des statistiques de la SONAMVIE, une cinquantaine d'affaires a été réalisée pour l'essentiel en Régime Complémentaire de Retraite. Toutefois, si ces garanties ne jouent pas pour l'instant pleinement leur rôle (il faudra attendre que les gens en prennent conscience), ce qui compte finalement, c'est le pas qui a été franchi, c'est l'initiative qui a été prise, celle de créer d'autres produits que l'éternelle temporaire décès. Mais il faudra arriver à les vulgariser, à les faire connaître aux consommateurs. A cet effet, la SONAMVIE devra par exemple faire des cachets publicitaires dans les journaux, pratiquer au besoin la politique de porte à porte, c'est-à-dire avoir beaucoup de producteurs qui iraient chez les gens discuter avec eux ou à leur lieu de travail, même si cela doit entraîner des charges supplémentaires pour la gestion de la société. Il faudra bien l'admettre à très court terme, afin d'intéresser les gens à ces garanties, ce pourrait être rentable à long terme.

Nous avons dû nous rendre compte au cours de notre stage que les clients manifestaient un intérêt soutenu pour ces nouvelles garanties quand on leur en faisait état.

Le problème de la retraite est certainement un problème d'actualité. Généralement après mille et un efforts fournis au cours de sa période active, après tant de sacrifices consentis, on aspire à une retraite pour le moins qu'on puisse dire sans problèmes. Il se trouve qu'il arrive que pendant cette période active, on a pratiquement pas épargné, ou qu'alors les prestations du Régime Officiel de retraite ne soient pas substantielles. Le Régime Complémentaire de Retraite est alors un palliatif.

Les enfants, dit-on souvent, c'est l'avenir d'une nation, d'un pays. Leur donner cette possibilité de poursuivre assez décentement leurs études même lorsqu'ils n'ont plus leurs parents, c'est rendre un grand service non à eux-mêmes seulement, mais aussi et surtout à toute la nation.

C'est pourquoi nous pensons que l'initiative de la SONAMVIE est une très bonne chose, mais il faudra peut être des conditions encore un peu plus souples en ce qui concerne les garanties afin de pouvoir toucher toutes les couches sociales, si réellement la SONAMVIE veut se faire la pionnière d'un système très large de prévoyance à un moment où on a de plus en plus besoin de sécurité.

*

*

*

Conclusion de la 2ème Partie

La temporaire décès n'est plus à ce jour la seule garantie exploitée par la SONAMVIE. En effet, depuis peu, elle tente de diversifier ou d'élargir son portefeuille en y introduisant des garanties nouvelles dont nous venons longuement de parler. Cependant, ces garanties comme la temporaire décès sont confrontées aussi à quelques problèmes, le problème fondamental étant celui de la vulgarisation.

CONCLUSION GENERALE

Autant que nous l'avons constaté dans la première partie de ce rapport, le gros du portefeuille de la branche à la SONAMVIE revient aux crédits accordés par les banques et ce pour la garantie temporaire décès. En 1978, nous l'avons vu, sur 125.407.836 F. CFA de primes encaissées, 106.607.919 provenaient pratiquement des crédits bancaires, et la différence, c'est-à-dire 18.799.917 F CFA seulement provenaient de l'assurance prise sur la tête de quelqu'un. L'écart entre ces deux chiffres est tellement considérable qu'on a l'impression que l'assurance sur la vie est exclusivement l'affaire des banques. Malgré cet état de choses, la situation au niveau de la branche ne semble pas pour autant inquiétante. En effet, la branche semble assez équilibrée malgré le caractère très tinide de l'assurance sur la vie. Cependant, on semble accorder toujours beaucoup plus d'importance à la branche automobile malgré son caractère déficitaire. Nous avons vu que plus de la moitié du portefeuille de la SONAM revenait à la branche auto, mais malheureusement, c'est en automobile que le taux de sinistralité est le plus élevé : 87% en 1976.

Les résultats enregistrés par la SONAMVIE ces cinq dernières années et surtout la situation technique au niveau de la branche permettent de penser que l'avenir de l'assurance sur la vie au Sénégal est très prometteur surtout si on essaie de trouver des solutions aux maux qui se posent à elle, et qui sont loin d'être liés à la gestion de la branche.

Nous l'avons déjà dit, la faiblesse de l'assurance vie n'est pas liée à sa gestion, mais elle est plutôt liée à sa nature même, c'est-à-dire aux problèmes qu'elle soulève.

La Société Sénégalaise, nous dirons plutôt africaine balançant entre la tradition et le modernisme, on assiste de plus en plus surtout dans les centres urbains, à la naissance d'un individualisme certain, ce qui malgré ce caractère égoïste, est bon signe pour l'assurance vie.

L'institution des garanties nouvelles par la SONAMVIE contribuera à donner de plus en plus beaucoup d'importance à l'assurance sur la vie. Mais il s'agira pour la SONAMVIE, de tout mettre en oeuvre pour faire connaître et intéresser ces garanties au public afin de ne pas connaître les mêmes problèmes que la garantie essentielle exploitée avant l'institution de ces nouvelles garanties, et ce, malgré tous les problèmes que nous avons évoqués.

 I B L I O G R A P H I E
-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

* LIVRES

- . Collection de l'Ecole Nationale d'Assurance :
L'assurance. Théorie pratique, comptabilité, Tome II.
- . Le changement social, par Guy ROCHER, T. 3, éd. HMH.

* Cours d'économie de l'assurance par D.C. Lambert,
Professeurs à l'I.A.L.

* REVUES

- . L'Argus
- . Experiodica
- .  Signa.

* Rapports du Comité des Assureurs du Sénégal.

 O M M A I R E
-o-o-o-o-o-o-o-o-o-o-

Avant-Propos	1
Introduction	3
<u>RAPPEL SUR LES GENERALITES : LES GARANTIES</u> <u>EN ASSURANCE SUR LA VIE</u>	7
I Définition.....	8
1)- Définition juridique	8
2)- Définition technique	8
II Les combinaisons pratiques	9
A - Les assurances en cas de décès	9
B - Les assurances en cas de vie	11
C - Les assurances mixtes	12
<u>PREMIERE PARTIE : L'EXPERIENCE DE LA SONAMVIE EN</u> <u>MATIERE D'ASSURANCE SUR LA VIE</u>	16
- Les garanties offertes	17
I La temporaire décès	18
A - Le contrat individuel	19
a)- conditions d'adhésion	21
b)- Le tarif	23
B - Le contrat groupe	24
I ₁ La production	27
I ₂ La gestion	29
II Les problèmes	31
A - Les phénomènes de civilisation	31
B - La solidarité clanique	31
C - Le niveau de vie peu élevé	33
D - L'auto assurance	33

III Des solutions	35
<u>Conclusion de la Première Partie</u>	36
<u>DEUXIEME PARTIE : L'EXPERIENCE NOUVELLE</u>	37
- Les Garanties Nouvelles	38
I Le régime complémentaire de retraite	39
A - Régime général de retraite des employés, agents de maîtrise et cadres	40
B - Fondement du régime complémentaire de re- traite	44
a)- Des cotisations	44
b)- De la garantie	45
c)- Participation aux bénéfices	47
d)- Avantage fiscal	47
II Assurance Etudes	47
A - Objet et définition des garanties du con- trat Assurance Etudes	48
a)- Des cotisations	49
III Assurance mixte revalorisable	50
A - Réaction des consommateurs	51
B - Qualité des consommateurs	52
<u>Conclusion de la Deuxième Partie</u>	54
<u>CONCLUSION GENERALE</u>	55
B i b l i o g r a p h i e	58

1870
1871
1872
1873
1874
1875
1876
1877
1878
1879
1880
1881
1882
1883
1884
1885
1886
1887
1888
1889
1890
1891
1892
1893
1894
1895
1896
1897
1898
1899
1900

1901
1902
1903
1904
1905
1906
1907
1908
1909
1910
1911
1912
1913
1914
1915
1916
1917
1918
1919
1920
1921
1922
1923
1924
1925
1926
1927
1928
1929
1930
1931
1932
1933
1934
1935
1936
1937
1938
1939
1940
1941
1942
1943
1944
1945
1946
1947
1948
1949
1950
1951
1952
1953
1954
1955
1956
1957
1958
1959
1960
1961
1962
1963
1964
1965
1966
1967
1968
1969
1970
1971
1972
1973
1974
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
1994
1995
1996
1997
1998
1999
2000

2001
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
2028
2029
2030
2031
2032
2033
2034
2035
2036
2037
2038
2039
2040
2041
2042
2043
2044
2045
2046
2047
2048
2049
2050