

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES DE YAOUNDE

Cycle Supérieur

**LES SOCIETES D'ASSURANCES MUTUELLES
POUR UNE PLEINE INTEGRATION DES
MARCHES D'ASSURANCES DE LA C. I. C. A.**

**Mémoire présenté en vue de l'obtention du
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES.**

Par M. WILSSON Fidèle

Sous la direction de
Mr EKOUMOU Raymond
Directeur Général de l'AMACAM

7e Promotion 1984 – 1986

D'entrée de jeu, nous saurions gré, à tous ceux qui trouverons éventuellement des carences aux présents travaux, de nous en excuser. Aussi, nous tenons à leur signaler que les insuffisances de ce mémoire sont essentiellement dus aux difficultés de documentation que nous avons rencontrées, et surtout au temps relativement court imparti pour les recherches.

Egalement, notre gratitude va vers tous ceux qui ont accepté de nous consacrer une partie de leur emploi du temps, déjà très chargé - leurs avis et conseils nous ont été très précieux, tout particulièrement ceux de M. Raymond EKOUMOU, Directeur Général de l'AMACAM (ASSURANCES MUTUELLES AGRICOLES au CAMEROUN).

Enfin, nous restons reconnaissant à l'égard de tous ceux qui, de loin ou de près, ont pris part dans la mise en oeuvre de ces travaux.

S O M M A I R E

Avant propos

Introduction

Ière Partie

CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE ET STRUCTURE DES MARCHES DE LA CICA

Chapitre Ier : LES PARTICULARITES DES MARCHES DE LA CICA.

Section 1 : les particularités de la demande d'assurance :

Section 2 : le contexte Socio-économique.

Chapitre IIème : LES DIFFERENTS TYPES DE SOCIETES OPERANT SUR LES
MARCHES DE LA CICA.

Section 1 : Sociétés commerciales et Sociétés non commerciales;

Section 2 : Sociétés de droit national et Sociétés étrangères.

IIème Partie

LES PRINCIPAUX AVANTAGES DES SOCIETES D'ASSURANCES MUTUELLES

Chapitre Ier : CONSTITUTION ET FONCTIONNEMENT DES SOCIETES D'ASSU-
RANCES MUTUELLE.

Section 1 : Conditions de constitution des Sociétés d'Assurances
Mutuelles ;

Section 2 : Fonctionnement administratif des Sociétés d'Assurances
Mutuelles.

Chapitre IIème : LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES DES SOCIE-
TES D'ASSURANCES MUTUELLES.

Section 1 : Sociétés d'assurances mutuelles et mise en oeuvre de
produits adaptés ;

Section 2 : Sociétés d'assurances mutuelles et pratique de prix
économiques.

CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE.

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

Sous ses formes actuelles, en dehors de son rôle traditionnel d'apporteur de sécurité, l'assurance constitue à la fois un instrument d'épargne, de crédit, et un investisseur institutionnel. C'est donc cette importance des fonctions économiques et sociales de l'industrie des assurances dans l'ensemble des activités économiques de la nation, qui va susciter chez les Etats Africains francophones membres de la C.I.C.A. (1), la volonté de créer leurs marchés nationaux d'assurances.

Pour y parvenir, ces Etats se sont assigné à travers la C.I.C.A., de nombreux objectifs primordiaux, dont la restructuration des marchés hérités de la colonisation. Et à partir des années 1970, cette restructuration s'est traduite essentiellement par l'émergence des sociétés de droit national.

En dépit des mérites de cette stratégie, de multiples facteurs subsistent qui font encore obstacle à un essor plus complet de l'industrie des assurances. Parmi ces obstacles, nous nous intéresserons surtout au fait qu'en raison des particularités de la demande d'assurance de ces pays, bon nombre de sociétés de droit national y opérant, sinon la quasi totalité, n'arrivent pas encore à assumer pleinement leur mission. Car, de manière générale, elles dérivent, pour la plupart, des agences et succursales de sociétés étrangères, et sont par conséquent constituées en totalité ou en partie des capitaux étrangers. Il en résulte, entre autres inconvénients que :

1. - du fait de leur manque d'autonomie, la couverture des risques locaux ne s'obtient qu'au prix d'importants transferts de fonds à l'étranger par le biais de la réassurance ou de la coassurance.

2. - Ces sociétés ne sont pas souvent en mesure d'assurer une large couverture du marché, parce qu'elles restent attachées à des aspirations socio-économiques des pays d'origine de leurs principaux actionnaires, et ne tiennent pas compte des réalités locales. C'est ainsi que l'on observe que dans ces pays, l'assurance reste encore un produit de luxe, non accessible au citoyen moyen.

Dès lors, une adaptation des structures du marché aux réalités locales demeure une des conditions essentielles pour un développement plus complet de l'industrie des assurances.

Cependant, il convient de remarquer que pour parvenir à une intégration des organismes d'assurances, sans pour autant remettre en cause le principe de la liberté d'établissement des entreprises, il s'avère important d'encourager la création de certaines formes de sociétés, notamment des sociétés d'assurances mutuelles (2), qui présentent des atouts concurrentiels considérables.

En effet, compte tenu de sa nature juridique, ce type d'entreprise est le plus apte à s'intégrer le plus facilement possible dans le milieu, et donc à satisfaire, de manière plus efficace, les besoins spécifiques du marché.

Mais avant d'analyser les moyens dont disposent les sociétés d'assurances mutuelles pour parvenir à cette fin (II^e partie), nous tenterons d'examiner les principaux aspects du contexte socio-économiques des marchés de la C.I.C.A., ainsi que les différents types d'entreprises d'assurances y exerçant. Car, compte tenu de ses fonctions économiques et sociales, l'assurance est étroitement solidaire de l'environnement économique et social. (I^e partie).

(1) C.I.C.A. (Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances) : regroupe les 12 Etats Africains suivants :
 BENIN, CAMEROUN, CENTRAFRIQUE, CONGO, COTE D'IVOIRE, GABON, BURKINA-FASO, MALI, NIGER, SENEGAL, TCHAD, TOGO.

(2) voir page 6.

///) REMIERE

///) ARTIE

((ONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE ET STRUCTURE DES
MARCHES DE LA C. I. C. A.

oooooooo

"Plus encore qu'un produit social, l'Assurance est un produit de société, intimement lié à l'état des mœurs et aux aspirations générales. L'avenir que l'on présente est chargé de demandes encore insatisfaites, et qui ne font qu'émerger. Bon nombre d'entre elles concernent la défense de l'individu dans son être plus encore que dans son avoir" (3).

En nous accordant avec cette réflexion de René DESSAL, rappelons que l'assurance est un produit des civilisations Occidentales. En effet, née à la fin du Moyen-âge, elle s'est développée progressivement au fil du temps, et en fonction de transformations sociales et économiques, pour ne connaître son plein épanouissement qu'avec l'essor industriel et commercial.

En Afrique, l'assurance est un phénomène plus récent. Même si sa présence remonte à la période de la colonisation, avec les agences ou délégations de sociétés étrangères, notamment françaises, sa véritable apparition dans les Etats francophones d'Afrique ne s'est opérée qu'avec la vague des indépendances de 1960.

Aussi, les effets de caractère récent de l'assurance se manifestent à travers, soit les particularités de la demande d'assurance, (chapitre I), soit les structures actuelles de nos marchés (chapitre II).

.../...

(2) Sociétés d'assurances mutuelles : Ce terme désigne tant les sociétés mutuelles pures, que les sociétés à forme mutuelles. "LES ASSURANCES TERRESTRES EN DROIT FRANÇAIS Tom. II LES ENTREPRISES D'ASSURANCES". - PICARD et A. BESSON. 3ème éd. - L.G.D.J.

(3) René DESSAL : "DEMAIN L'ASSURANCE" p. 71, Ed. 1976 : ARGUS.

CHAPITRE I LES PARTICULARITES DES MARCHES DE LA C.I.C.A.

Fondamentalement, l'assurance a été conçue pour répondre à un besoin de sécurité. Ce besoin est essentiel à l'homme quels que soient sa couleur, sa religion, sa nationalité, sa couche sociale, et même le système économique (socialiste ou capitaliste) de son pays d'origine.

En Afrique, nous, vu que l'assurance est un phénomène relativement récent. En dépit de cette jeunesse, qui peut être considérée en soi-même connue un retard, les progrès accomplis par l'industrie des assurances sont assez méritoires.

En effet, en vingt ans, le volume des primes total en branches élémentaires et vie, est passé de 170 millions de dollars US à 3200 millions de dollars US, soit une progression de + 1782,3 % (4) entre 1960 et 1980.

VOLUME DE PRIMES TOTAL (BRANCHES ELEMENTAIRES ET VIE) 1960 - 1970 - 1980.

(en millions de dollars US)

1960	1970	1980	
Primes totales.	Primes totales	Taux de croissance	Primes totales.
			Taux de croissance sur 20 ans.
170	640	+ 277 %	3.200
			+ 400 %
			+ 1.782 %

Mais malgré cette remarquable croissance, la part de l'Afrique, pendant la même période, est encore assez faible dans la répartition en pourcentages des primes en assurance directe dans le monde. A savoir 0,90 %, 1,2 % et 1,3 % respectivement en 1960, 1970 et 1980, contre 71 %, 63,7 % et 46,7 % en Amérique du Nord, qui est la région du monde ayant le plus fort taux.

En plus, entre 1960 et 1980 la part de l'Asie est passée de 3 % à 15 %, contre 0,9 % à 1,3 % pour l'Afrique (4), dans la répartition en pourcentage des encaissements en assurance directe dans le monde.

(4) Exposé présenté par R.W. SIEGRIST (Suisse de Réassurances) à la 9^e conférence Africaine d'Assurance-Addis Abeba du 29/5 au 3/6/1982.

TABEAU DE REPARTITION EN % DE PRIMES
EN ASSURANCE DIRECTE DANS LE MONDE.
(en millions de dollars US)

(REGIONS du MONDE	(1960	(1970	(1980
(Amérique du Nord	(71,0	(63,7	(46,7
(Europe de l'Ouest	(22,7	(23,6	(33,0
(Asie	(3,0	(8,3	(15,3
(Océanie	(1,4	(1,9	(2,0
(Amérique latine	(1,0	(1,3-	(1,7
(Afrique	(0,9	(1,2	(1,3
(Total (100 %) en dol-	(	(	(
(lars US)	(47,000	(114,000	(430,000

Par ailleurs, il s'avère opportun de noter que la part des pays membres de la C.I.C.A. dans cette évolution est loin d'être satisfaisante. Car, aucun d'eux ne figure parmi les principaux pays Africains ayant le plus fort taux de souscription. En effet, les volumes de primes les plus importants sont souscrits à raison de 54 % du volume global du continent, dans quatre pays, à savoir l'Algérie, le Maroc, le NIGERIA et le Zimbabwe.

Ce sont principalement les difficultés liées au contexte économique, auxquelles s'ajoutent les particularités de la demande en assurance, qui sont à l'origine de cette insuffisance des marchés de la C.I.C.A.

SECTION I. - PARTICULARITES DE LA DEMANDE D'ASSURANCE.

Même dans les pays industrialisés qui sont en même temps les plus grands pays d'assurances dans le monde, la demande en matière d'assurance reste fortement tributaire de la perception

.../...

psychologique que les individus ont de ce produit. Les traits caractéristiques de la demande et des produits de l'assurance, qui tiennent d'une part à la difficulté de formulation du besoin, et d'autre part aux variables du comportement de la demande, font que l'image de marque de l'assureur est en général défavorable chez les assurés et dans le public. Car, comme le constate Monsieur NOBILE (5), la sécurité proposée par l'assureur est un besoin moral, non palpable, dont l'assuré ne ressentira l'utilité que lorsqu'il aura subi un sinistre, ce qu'il ne souhaite pas. "Aussi, dans les cas les plus favorables, les produits de l'assurance ne servent à rien".

En outre, la situation se complique de plus en plus, lorsque viennent s'ajouter, à cette impression, le manque d'informations précises sur l'étendue de la garantie offerte par l'assureur, la variété des tarifs, la complexité des termes des polices, etc...

Etant donné les progrès accomplis dans le domaine des assurances dans les pays occidentaux, la tâche de l'assureur consiste, à l'heure actuelle, à restituer le problème que pose le risque au client, dans le cadre le plus général de sa résolution. C'est ainsi que le concept de protection globale tend à supplanter celui de garantie technique d'un risque donné.

En ce qui concerne l'assureur Africain, en raison des mutations structurelles, des transformations sociales et des échanges conjoncturels qui s'opèrent sur le marché de l'assurance, il devra continuer à percevoir l'assurance comme un système reposant essentiellement sur le transfert du risque de l'assuré vers l'assureur, à savoir identifier, analyser et gérer les risques. Il lui appartient de convaincre

.../...

(5) DONAT NOBILE : "Le contrôle de gestion dans une entreprise d'assurances et de réassurances" - l'ARGU 1976.

les
 les opinions que même si/prestations ont un prix, il s'agit d'un prix justifié. Et cette justification ne pourra être apportée autrement que par la qualité de ses produits, notamment leur aptitude à satisfaire les besoins propres des populations concernées.

SECTION II. - CONTEXTE SOCIO-ECONOMIQUE

En dehors des difficultés inhérents à la technique même des assurances, le développement des marchés Africains dans ce secteur, en particulier ceux des pays membres de la CICA, s'effectuerait à un rythme plus accéléré, s'ils n'avaient à surmonter de multiples obstacles qu'il est impossible d'énumérer ici, de manière exhaustive. Toutefois, les raisons de la faible consommation de l'assurance peuvent être, soit d'ordre social ou culturel, soit d'ordre économique.

I. - RAISONS D'ORDRE SOCIO-CULTUREL.

D'une manière générale, les individus ont toujours tenu l'assurance en suspicion pour des raisons d'ordre social ou culturel. Pour s'en convaincre, il suffit de se rappeler qu'en France, tout au moins, les assurances sur la vie ont pendant longtemps souffert de préjugés défavorables, liés à l'assimilation abusive de celles-ci à une spéculation sur la vie humaine. De même, l'assurance de responsabilité en raison des accidents causés aux tiers par les véhicules, a été contestée, à ses débuts, comme étant contraire à l'ordre public.

Pareillement, il faut convenir que malgré les transformations et les progrès sociaux qui s'effectuent, les populations africaines restent fortement attachées à leurs coutumes et traditions. L'esprit de solidarité, dans le cadre du concept africain de la "famille élargie", constitue leur principal atout contre le risque, autrement dit l'essentiel, (sinon l'unique), de leurs moyens de protection et de sécurité. C'est ainsi qu'en cas de malheur, l'on trouve toujours auprès des parents proches ou lointains, l'aide matériel nécessaire et le soutien moral indispensable, quand bien même ceux-ci s'avèrent souvent insuffisants.

C'est dans ces conditions que l'on constate chez l'Africain, un certain sentiment de rejet de la notion de risque, en raison de son caractère fataliste. Car pour lui, tout mal éventuel pouvant l'atteindre tant dans ses biens que sur sa personne (maladie, décès, accident, incendie, mauvaise récolte, etc...), s'explique simplement par référence au destin, au coup du sort.

En conséquence, il est à noter que c'est par insouciance, négligence ou ignorance que l'assurable Africain ne va jamais, ou presque, s'assurer de manière spontanée. Les populations Africaines n'envisagent l'assurance que là où elle est obligatoire : assurance automobile, garanties exigées par les institutions financières pour l'obtention de prêts bancaires, etc... C'est ainsi que nous pouvons remarquer que dans l'ensemble des Etats de la CICA, les primes en assurance automobile représentent une part très importante de l'encaissement totale des primes toutes branches confondues, à savoir 65 à 70 % (6).

II. - RAISONS D'ORDRE ECONOMIQUE.

De ce point de vue, rappelons que développement économique et développement de l'assurance sont étroitement liés, quelque soit le système économique. En règle générale, progrès technique et niveau culturel se conjuguent pour accroître de manière considérable la demande d'assurance. Ce lien assurance-développement économique peut être démontré à travers les deux tableaux établis par le Pr Dr REIMER SCHMEIDT (7)

- 1/ - Parmi les dix premiers pays par l'importance de leurs encaissements en Assurances, neuf ont également le plus fort produit national brut. En plus, la différence entre l'ordre de classement n'est pas sensible.

.../...

(6) Revue IIA n° 1 - "ASSURANCE AUTOMOBILE EN AFRIQUE" Juil. 75.

(7) Texte paru dans le FESTSCHRIFT pour le Pr. Dr. REIMER SCHMIDT cité par Michel GAUDET.

- 2/ - Cette liaison développement économique-assurance est confirmée par la comparaison sur une longue période entre le taux de croissance de l'assurance et celui du produit national brut.

TABLEAU 1.: CLASSEMENT DES 10 PREMIERS PAYS PAR L'IMPORTANCE DE LEURS ENCAISSEMENTS ET DE LEUR PRODUIT NATIONAL BRUT EN 1972.

(en milliards de dollars US)

PAYS	PRIMES	CLASSEMENT	PRODUIT NATIONAL BRUT	CLASSEMENT
Etats Unis	81,518	1	11 521-	1
Japon	14,313	2	340	2
R.F.A. ☒	12,043	3	259	3
Grande Bretagne	8,702	4	142	5
France	6,649	5	195,3	4
Canada	5,045	6	104	7
Italie	3,008	7	117,9	6
Australie	2,718	8	-	
Brésil	-	-	53	8
Pays-Bas	2,250	9	45,5	9
Suède	1,467	10	41,9	10

TABLEAU 2. - COMPARAISON DES TAUX MOYENS DE CROISSANCE DES ENCAISSEMENTS ET DE PRODUIT NATIONAL BRUT DES 9 PREMIERS PAYS PAR L'IMPORTANCE DE LEURS ENCAISSEMENTS ET DE LEURS PRODUITS NATIONAL BRUT - PERIODE : 59-72

P A Y S	Taux de croissance moyen des encaissements (exprime en monnaie N.)	Taux de croissance moyen des P. N. B. (exprimé en monnaie nationale)
ALLEMAGNE	12,8	8,6
CANADA	8,1	7,7
ETATS UNIS	7,5	5,9
FRANCE	13,5	9,6
ITALIE	15,3	10,0
JAPON	22,5	15,6
PAYS-BAS	13,5	10,2
GRANDE BRETAGNE	10,0	6,6
SUEDE	9,0	9,0

☒- R.F.A. : République Fédérale d'Allemagne

Eu égard à ce qui précède, le retard accusé, et la place occupée par les Etats de la CICA dans le domaine des assurances, s'expliquent aisément par le niveau relativement bas de leur développement économique. Leurs marchés s'avèrent très étroits, en raison, d'une part de la faiblesse du pouvoir d'achat, d'autre part de la répartition inégale des catégories socio-professionnelles. Car, en assurance comme dans les autres secteurs d'activités économiques, il existe une corrélation indiscutable entre la demande et les revenus. L'expérience vécue dans les pays occidentaux montre bien que, non seulement la demande en couverture est suscitée par l'accumulation des biens à protéger (équipement en biens de consommation durable ou semi-durables), mais encore, les ménages doivent disposer de revenus suffisants afin de pouvoir, après les dépenses de consommation, affecter une partie de l'épargne qu'ils en auront dégagée, à la couverture de leur besoin de sécurité.

Or, il est inutile de rappeler que les populations Africaines sont essentiellement rurales, pratiquant pour la plupart une agriculture artisanale dite de subsistance.

Par ailleurs, même en ce qui concerne la classe moyenne (fonctionnaires par exemple), les revenus suffisent à peine pour la satisfaction de leurs besoins primaires ou physiologiques (alimentation, habillement, logement, etc...).

En 1975 le P N B était de 1,4 milliard de francs français en République Centrafricaine, (8) contre 1444 milliards francs français en France (9). Pourtant pour se soigner, le Centrafricain doit payer des produits pharmaceutiques à un prix souvent supérieur que celui proposé au Français - car, pour obtenir le prix de revient d'un produit français, il faut majorer le prix pratiqué en France de divers frais (transport, assurances, taxes...).

.../...

(8) Revue IIA n° 6 : "LES MARCHES TCHADIEN ET CENTRAFRICAIN DES ASSURANCES" Janvier 1978.

(9) Source : Cours gestion des stés d'assu. M. CHARBONNIER.
(voir page 15).

En définitive, non seulement les mentalités Africaines ne sont encore prêtes à recevoir l'assurance, ni à en percevoir l'utilité, mais encore l'industrie des assurances doit faire face à un contexte économique défavorable. Il appartient alors à l'assureur, d'aller au devant des assurables pour essayer de les persuader du bien fondé du service qu'il leur propose.

Une telle action nécessite d'importants moyens financiers (éducation de la masse, publicité, etc...), qui peuvent toutefois être minimiser, si la démarche est entreprise dans le cadre d'un organisme d'assurances intégré au milieu.

Alors, lequel des types d'entreprise exerçant sur nos marchés répond à ce critère ?

L'examen des différents types de sociétés d'assurances opérant dans les marchés de la C.I.C.A. s'impose.

EVOLUTION COMPAREE DU CHIFFRE D'AFFAIRES DE
L'ASSURANCE ET DU PRODUIT INTERIEUR BRUT (FRANCE)

ANNEES	ENCAISSEMENTS ASSURANCE		P.I.B.	
	Indice	millions F.	indice	milliards F.
1959	100	8.477	100	310
1965	194	16.446	160	496
1970	355	29.947	257	797
1975	698	59.220	466	1.444
1980	1364	115.628	888	2.755
1984	2406	204.000	1379	4.277

CHAPITRE II.

LES DIFFERENTS TYPES DE SOCIETES OPERANT SUR LES MARCHES DE LA C.I.C.A.

En raison de la spécificité des opérations d'assurances, les textes législatifs et réglementaires sont unanimes à imposer, dans tous les Etats membres de la C.I.C.A., que les contrats d'assurance intéressant des personnes ou des biens, ne peuvent être souscrits qu'auprès d'organismes agréés à cet effet, par l'autorité de tutelle. Autrement dit, aucun particulier ne peut prendre des engagements d'assurance vis-à-vis de tiers, c'est-à-dire ne peut être assureur.

Ces textes prescrivent également, de manière restrictive, que tout organisme d'assurances ne peut se constituer que sous l'une des quatre formes suivantes : société anonyme, société à forme mutuelle, société mutuelle, et union de mutuelle.

En France, la classification des organismes d'assurances s'effectue par la distinction entre le secteur privé et le secteur public. Les entreprises publiques se subdivisent en des établissements d'Etat (Caisse Nationale de Prévoyance), et en des établissements subventionnés par l'Etat ou par les collectivités publiques (Caisses mutuelles agricoles). Le secteur privé regroupe des entreprises limitativement énumérées par la loi. Il s'agit des sociétés par actions, des sociétés à forme mutuelle, des sociétés mutuelles et leur union.

S'agissant des sociétés nationales ou nationalisées, il faut noter que rien ne les distingue, dans leur fonctionnement commercial, des sociétés du secteur privé.

Enfin, les sociétés étrangères constituent une catégorie spéciale, puisque leur forme juridique nationale n'entre pas en ligne de compte lorsqu'il s'agit de les autoriser à opérer en France.

En ce qui concerne les Etats de la C.I.C.A., il est inutile de rappeler que les textes organisant le marché sont fortement imprégnés de la législation Française. Toutefois, la classification des entreprises d'assurances est marquée profondément par la restructuration du marché qui a commencé à s'effectuer à travers tous ces pays, à partir des années 1970. Aussi, la distinction se fera, d'une part entre les sociétés commerciales et sociétés non commerciales, et d'autre part entre sociétés de droit national et sociétés étrangères.

Il convient de noter que cette classification n'est pas valable pour tous les pays de la C.I.C.A., le CONGO et le BENIN ayant opté pour un marché de monopole de l'Etat.

SECTION I. : SOCIETES COMMERCIALES ET SOCIETES NON COMMERCIALES.

Cette distinction est essentielle car, les règles qui gouvernent la constitution, le fonctionnement et la dissolution des entreprises d'assurances diffèrent, suivant qu'il s'agit de sociétés commerciales ou de sociétés non commerciales.

I. - LES SOCIETES COMMERCIALES.

La principale caractéristique des sociétés commerciales réside dans le fait qu'il s'agit d'entreprises poursuivant un but lucratif, c'est pourquoi les opérations qu'elles effectuent sont qualifiées d'acte de commerce. A ce titre, les organismes d'assurances ayant qualité de sociétés commerciales sont soumises doublement au droit commun des sociétés commerciales et à la législation spéciale aux sociétés d'assurances, étant entendu que le premier n'est applicable que sous réserve de la seconde.

Il s'agit essentiellement de sociétés anonymes qui doivent justifier d'un capital social d'une certaine importance. Dans les pays de la C.I.C.A., les textes exigent, pour la constitution de ce type d'entreprise, un capital social minimum tournant

autour des 100.000.000 francs CFA. L'intérêt, de la constitution de ce capital social, consiste en ce que la société doit apporter une garantie financière (supplémentaire) en raison des engagements pris vis à vis des assurés et bénéficiaires de contrats.

Le capital social est divisé en plusieurs parts qui sont appelées actions. L'action est un titre de propriété d'une portion du capital social, qui donne droit aux actionnaires, à une partie des bénéfices réalisés, ou dividende. A l'inverse, en cas de pertes, chaque actionnaire en supporte une partie à concurrence de son apport dans le capital social. Par contre, il n'a pas un droit de créance contre la société, mais simplement un droit de partage, en cas de dissolution de celle-ci.

II. - LES SOCIÉTÉS NON COMMERCIALES.

Hormis les sociétés anonymes, les trois autres formes d'entreprises d'assurances prescrites par les lois et règlements ne poursuivent pas la réalisation de bénéfices, et sont fondées, par conséquent, essentiellement, sur l'idée d'association de risques et de répartition éventuelle des excédents de recettes, du moins théoriquement, entre les adhérents. Il s'agit évidemment des sociétés mutuelles appelées souvent mutuelles pures, des sociétés à forme mutuelles et des unions de mutuelles. Nous les désignerons communément par l'expression sociétés d'assurances mutuelles (10).

Du fait qu'elles ne poursuivent pas un but lucratif, les sociétés d'assurances mutuelles ont un caractère civil, et fonctionnent, non avec un capital-actions comme les sociétés anonymes, mais avec un fonds d'établissement provenant des adhérents ou d'un emprunt. Les adhérents des sociétés d'assurances sont désignés sous le vocable de sociétaires, et ont la double qualité d'assureur et d'assuré. Aussi, dans leurs rapports tant entre eux qu'avec l'entreprise, les sociétaires sont égaux en droit et en devoir.

.../...

(10) M. PICARD et A. BESSON : "Les Assurances Terrestres en Droit Français : Les entreprises d'assurances". tome II. 3ème édition. L.G.D.J.

Parmi les sociétés d'assurances mutuelles, une distinction s'impose entre sociétés à forme mutuelle et sociétés mutuelles appelées aussi mutuelles pures. Ainsi :

- Alors que les mutuelles pures regroupent des adhérents déjà unis par des liens professionnels ou géographiques, les adhérents des sociétés à forme mutuelle peuvent provenir de tous horizons, à condition qu'ils soient assez nombreux afin de permettre une division suffisante des risques ;
- ensuite les mutuelles pures sont soumises exclusivement au système de cotisations variables, tandis que les sociétés à forme mutuelles peuvent opter soit pour le système de cotisations variables, soit pour celui de cotisations fixes ;
- enfin, les sociétés à forme mutuelle peuvent rémunérer ou non leurs intermédiaires, alors que les sociétés mutuelles doivent être gérées gratuitement.

En ce qui concerne l'union de mutuelles, il ne s'agit de rien d'autre qu'une entité regroupant plusieurs mutuelles, mais ayant un statut particulier.

SECTION II. : SOCIETES DE DROIT NATIONAL ET SOCIETES ETRANGERES.

Cette distinction entre sociétés de droit national et sociétés étrangères découle normalement, et reste en même temps profondément marquée, par la volonté des Etats membres de la C.I.C.A., d'africaniser leurs marchés d'assurances, cette africanisation étant l'une des conséquences logiques de l'indépendance.

I. - LES SOCIETES DE DROIT NATIONAL.

Avant les indépendances, la totalité des entreprises exerçant leurs activités dans les Etats de la C.I.C.A. étaient des agences ou délégations de sociétés ayant leur siège social ou leur principal établissement à l'étranger, notamment en

France en tant que puissance coloniale.

Entre autres inconvénients résultant de cette situation, nous pouvons évoquer les désavantages suivants :

- les entreprises d'assurances étaient caractérisées par leur manque d'autonomie et la faiblesse de leurs assises financières ;
- la couverture locale des risques ne se faisait qu'au prix de substantiels transferts de fonds à l'étranger ;
- enfin de compte, la participation de l'industrie des assurances au financement de l'économie nationale était très marginale.

Aussi, la prise de conscience de l'importance du secteur des assurances dans le processus de développement économique d'une nation s'est traduite, plutôt, par la détermination des pays de la C.I.C.A. de remédier aux inconvénients évoqués.

L'un des aboutissements de cette détermination a consisté dans la restructuration profonde des marchés d'assurance, qui s'est effectuée à partir des années 1970, par la création des sociétés de droit national.

Le principe est qu'en dehors des sociétés d'assurances créées par l'Etat avec des capitaux publics ou sociétés nationales (11), tout organisme d'assurances étranger qui réaliserait un chiffre d'affaires (Primes émises nettes d'annulation) dont le montant serait supérieur à un seuil fixé par les lois et règlements, est tenu de se constituer en société de droit national.

Les principales caractéristiques d'une société d'assurances de droit national peuvent être résumées autour des trois points suivants :

.../...

(11) Note : Dans certains Etats de la CICA on distingue les sociétés de droit national des sociétés nationales, dans la mesure où ces dernières sont créées à

1°/ - Le lieu du siège social ou principal établissement de la société doit être situé sur le territoire national.

2°/ - Des intérêts privés ou publics nationaux doivent impérativement participer au capital social dans une proportion déterminée par les lois et règlements.

3°/ - Le personnel dirigeant de la société doit être composé essentiellement de nationaux.

II. - LES SOCIETES ETRANGERES.

La création de marchés nationaux dans les Etats de la C.I.C.A. s'est opérée, de manière générale, dans le respect du principe de libre établissement des entreprises. C'est ce qui explique alors la présence encore assez nombreuse de sociétés étrangères dans ces marchés.

Désormais, sont considérées comme sociétés étrangères, toutes les agences, délégations ou succursales de sociétés n'ayant pas leur siège social ou leur principal établissement sur le territoire national du pays où ils opèrent.

Enfin, il convient de préciser que la plupart des réglementations prévoient, dans le cadre de la politique de restructuration du marché, des limitations plus ou moins importantes des activités des sociétés étrangères, faisant parfois de celles-ci de simples sociétés de complément. Ainsi dans certains pays, ces sociétés étrangères ne sont admises que pour présenter des opérations de coassurance locale auprès des sociétés de droit national, jusqu'à ce qu'elles puissent être en mesure de se transformer en société de droit national. Et en plus, il leur est souvent interdit d'agir en qualité d'apériteur.

.../...

(11) suite. l'initiative de l'Etat, et fonctionnent avec un capital social comprenant, de manière exclusive, des intérêts publics.

En définitive, même s'il est prématuré d'en dresser un bilan complet, il faut reconnaître que la restructuration des marchés nationaux a eu des effets positifs sur le secteur des assurances. En effet, il s'agit essentiellement du transfert des centres de décisions des sociétés d'assurances les plus importantes de l'extérieur vers le territoire national, avec pour conséquences la constitution locale du patrimoine propre des sociétés, l'augmentation de la capacité de retention du marché, et une diminution corrélative des cessions de primes à l'étranger.

Néanmoins, il s'avère absolument nécessaire que cet effort soit poursuivi vers une intégration beaucoup plus profonde de l'assurance. Parmi les moyens les plus adéquats pouvant amener à la réalisation de cet objectif, l'entreprise d'assurances adaptée au milieu occupe une place de choix. Or, des différentes formes de sociétés d'assurances que nous venons d'énumérer, les sociétés d'assurances mutuelles présentent des atouts concurrentiels considérables eu égard à l'intégration du marché. C'est ce que nous tenterons d'examiner dans une seconde partie.

//) EUXIEME

///) ARTIE

ooooo

LES PRINCIPAUX AVANTAGES A LA DISPOSITION
DES SOCIETES D'ASSURANCES MUTUELLES.

Face au bouleversement fondamental et continu des structures politiques, économiques et sociales que connaissent les sociétés traditionnelles africaines (12), et surtout en raison du caractère limité du marché financier, le rôle, la place et le devenir de l'industrie des assurances dans les Etats membres de la C.I.C.A. dépendant largement de l'aptitude des entreprises d'assurances à satisfaire, de la manière la plus efficace, les besoins certes particuliers, mais également abondants des populations.

De l'analyse des règles qui gouvernent leur constitution, et plus encore leur fonctionnement administratif, il appert que les sociétés d'assurances mutuelles constituent l'un des moyens les plus appropriés pour enrayer quelques uns des inconvénients liés au principe de libre jeu de l'entreprise. En effet, très décentralisées, elles sont animées et gérées par les assurés eux-mêmes, dont elles dépendent les particularismes et dont elles contribuent à perpétuer l'image corporatiste (chapitre I).

Cependant, étant des entreprises comme des autres, les sociétés d'assurances mutuelles sont soumises, qu'il s'agisse de leur gestion technique ou financière, ou des contraintes de l'environnement économique, politique ou social, aux mêmes règles que les compagnies d'assurances de type traditionnel. Toutefois, par rapport à ces dernières, les sociétés d'assurances mutuelles disposent d'avantages particulièrement importants dans le domaine technique et commercial. (Chapitre II).

.../...

(12) Note : Le mot société est prise ici dans son acception la plus large.

CHAPITRE I.

CONSTITUTION ET FONCTIONNEMENT DES SOCIÉTÉS

D'ASSURANCES MUTUELLES

De manière générale et de tous temps, les sociétés d'assurances mutuelles ont toujours su prouver qu'il était possible de concilier efficacité et moindre coût, rentabilité et action démocratique, ainsi que vérité économique.

Aussi, en France, les mutuelles agricoles sont d'autant plus puissantes qu'elles opposent aux sociétés commerciales, une concurrence sans cesse accrue. En effet, elles n'arrêtent pas d'accroître leur part du marché, tout en présentant des résultats bien meilleurs que ceux des autres sociétés. C'est d'ailleurs ce qui leur vaut l'appellation de "mutuelles sauvages".

En 1977, avec un montant d'encaissements de trois milliards et demi de francs Français, les mutuelles agricoles étaient situées au deuxième rang, derrière l'U A P (13) sur le marché de l'assurance des dommages (14).

A l'origine de cette percée des organisations mutualistes, il y a de nombreuses raisons, dont les principales sont la souplesse des conditions de constitution et le caractère démocratique de leurs règles de fonctionnement.

SECTION I. : CONDITIONS DE CONSTITUTION DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES MUTUELLES.

La souplesse des conditions de constitution des sociétés d'assurances mutuelles a la mérite, en tant que facteur d'expansion de l'assurance, d'apporter en partie, une solution au problème de l'étroitesse du marché financier de nos Etats.

.../...

(13) Note : U A P (Union des Assurances des Paris) est l'une des plus grandes sociétés d'assurances Françaises.

(14) Source : C.A.P.A. (Comité d'Action pour la Productivité dans l'assurance) Documents n° 124 : "Les agriculteurs". Février 1979.

En effet, nous avons déjà souligné qu'en dehors du BENIN et du CONGO qui ont opté pour un marché de monopole d'Etat, le choix des autres pays de la C.I.C.A. a porté sur un marché de type libéral, fondé sur le principe de la libre concurrence des entreprises. Ce principe a certainement beaucoup de mérites, dans la mesure où il favorise une plus grande diversité des initiatives privées. Mais il comporte également des inconvénients qu'il ne faut pas sous-estimer. De manière fondamentale, l'initiative privée doit nécessairement être sous-tendue par de moyens financiers suffisants, ce dont les marchés africains ne disposent pas dans la plupart des cas. Dans ces conditions, attendre une vie meilleure des impulsions d'individus isolés, et du jeu délibérément faussé de lois économiquement incertaines, peut conduire à l'abandon des économies faibles et leur assujettissement aux plus forts.

Pour la constitution des sociétés anonymes, la réglementation exige la justification d'un capital social appelé encore capital-actions, dont l'importance minimale est fixée par les textes. Ce capital-actions provient des actionnaires, qui sont des particuliers (personne physique ou morale) qui injectent leurs capitaux dans la société dans le seul but d'en tirer profit.

Or, nous avons également constaté (plus haut) qu'en Afrique, les ménages ne disposaient pas de revenus suffisants pouvant leur permettre de dégager les ressources financières nécessaires, ne serait-ce que pour faire face à leurs besoins primaires. C'est la raison pour laquelle dans nos Etats, la participation des intérêts privés nationaux dans le capital social des sociétés anonymes est presque nulle.

Aussi, en exigeant que les sociétés d'assurances mutuelles ne fonctionnent qu'avec un fonds d'établissement, la réglementation permet ainsi de pallier à la carence évoquée.

.../...

En ce qui concerne les mutuelles pures, aucun minimum n'est fixé, et ce sont les statuts qui doivent en déterminer librement le montant. Par contre, la réglementation impose un montant minimum pour le fonds d'établissement des sociétés à forme mutuelle. Toutefois, celui-ci est généralement largement en dessous du capital social minimum exigé pour les sociétés anonymes.

Ensuite, alors que le capital social provient des actionnaires, le fonds d'établissement émane des adhérents. On parle alors de droits d'adhésion quand il s'agit des mutuelles pures.

Enfin, parce que les sociétés d'assurances mutuelles sont à caractère civil, car ne poursuivant pas de but lucratif la réglementation les soumet à un régime fiscal particulier : elles sont par exemple exemptées de l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux.

SECTION II. : FONCTIONNEMENT ADMINISTRATIF DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES MUTUELLES.

Dans toute entreprise, on trouve nécessairement un organisme décision, un organisme de gestion, un organisme d'exécution et un organisme de contrôle. L'organisme de décision et de contrôle est, dans tous les cas, l'assemblée générale, composée des actionnaires pour les sociétés anonymes, ou des sociétaires pour les sociétés d'assurances mutuelles.

En conséquence, dans les organisations mutualistes, ce sont les sociétaires qui prennent, à travers l'assemblée générale, et en dernier ressort, toutes les décisions relatives à l'activité normale de l'entreprise : nomination et révocation des administrateurs ou du personnel dirigeant, approbation de la gestion du Conseil d'Administration, modification des statuts, etc...

.../...

Comme les coopératives et les associations, les sociétés d'assurances mutuelles sont un secteur d'activité qui est né de la volonté des individus de régler eux-mêmes, de manière satisfaisante, leurs problèmes, et d'assurer ainsi leur propre destin. A ce titre, elles regroupent de sociétaires solidaires égaux en devoirs et en droits, et s'assignent comme finalité le service de l'homme.

La double qualité d'assureur et d'assuré des sociétaires leur permet d'être en mesure de comprendre ce qui se passe, de participer aux décisions, et par conséquent de se dégager de toutes les bureaucraties et technocraties.

Ensuite, les sociétés d'assurances mutuelles doivent fonctionner dans l'intérêt des assurés et non de leurs fondateurs et dirigeants. C'est pourquoi la loi a édicté des mesures rigoureuses concernant l'interdiction des avantages particuliers au profit des fondateurs, la réglementation du mode de rémunération des administrateurs et directeurs, la limitation des frais généraux.

Enfin, grâce au mode de fonctionnement démocratique, qui les caractérise, les sociétés d'assurances mutuelles ont su créer un régime spécifique d'appropriation, de distinction ou de réparation des gains. Ainsi, les excédents des recettes doivent être, soit répartis entre les adhérents dans les conditions définies par les statuts, soit utilisés pour leur croissance afin de rendre un meilleur service aux sociétaires qui en assument le contrôle.

CHAPITRE II
LES PRINCIPALES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES
DES SOCIETES D'ASSURANCES MUTUELLES.

De nos jours, l'assurance est devenue une véritable nécessité pour l'homme, qui se trouve exposé, à chaque instant et en tout lieu, à de multiples risques contre lesquels il doit se prémunir. De surcroît, en raison des progrès techniques et sociaux, la vie moderne est caractérisée par un accroissement des risques, et donc de l'insécurité, et le besoin de protection s'en trouve de plus en plus amplifié.

Dans les milieux ruraux qui constituent la majorité des populations africaines, les risques sont plus nombreux qu'ailleurs, et surtout, ils sont vécus comme d'autant plus menaçants qu'ils sont caractérisés par un contexte dominé par une transformation fondamentale des structures sociales et économiques. D'ailleurs, n'a-t-on pas coutume de dire, ce qui n'est pas loin de la vérité, que le besoin de sécurité est plus important chez les pauvres qui sont les plus vulnérables, que chez les nantis ?

En l'état actuel des choses, assurer ces populations les plus démunies, s'avère souvent une opération généralement hasardeuse pour l'assureur, dans la mesure où les résultats sont souvent incertains, du moins pour les risques spécifiquement ruraux.

Cependant, soutenir un tel point de vue comporte un danger certain, celui de renforcer, voire de cultiver, chez les assurables, la méconnaissance générale de l'assurance, et l'insouciance devant le risque.

C'est la raison pour laquelle il est hautement souhaitable que, d'une part l'assureur africain concentre ses efforts, en dépit des difficultés techniques qui existent, sur la mise en place de produits adaptés aux particularités

de nos marchés, et d'autre part, il devra veiller à ce que les prix de revient de ses produits soient les plus justes, autrement dit qu'ils soient plus économiques. Or, ces deux préoccupations constituent les principales caractéristiques techniques des sociétés d'assurances mutuelles, demeurant ainsi la base même de toute organisation mutualiste.

SECTION I. : SOCIÉTÉS D'ASSURANCES MUTUELLES
ET MISE EN OEUVRE DE PRODUITS ADAPTÉS

Dans l'introduction de la seconde partie de cet exposé, nous avons vu que même si sur le plan juridique les entreprises d'assurances se distinguent les unes des autres (sociétés anonymes, sociétés d'assurances mutuelles), sur le point de vue de la gestion technique et financière, elles sont soumises aux mêmes règles. Alors, quelles sont les raisons pour lesquelles les sociétés d'assurances mutuelles sont plus en mesure de confectionner des produits plus performants que les sociétés anonymes ?

Fondamentalement, les sociétés anonymes sont celles des entreprises d'assurances qui exercent leurs activités en vue uniquement de rechercher la réalisation de bénéfices. A ce titre, la société anonyme s'interpose entre les assurés dont les primes lui permettront de faire face à ses engagements (gestion de la mutualité). De manière plus exacte, la société anonyme est juridiquement distincte des assurés, et s'engage envers chacun d'eux de façon incommutable, moyennant le paiement d'une prime invariablement fixée. Avec comme objectif primordial la recherche de bénéfices, ce type de société se trouve à l'abri de toute reproche pouvant lui être adressée du fait qu'elle ne tient pas compte de l'intérêt des assurés. D'ailleurs, ce serait fausser la règle du jeu que d'empêcher aux actionnaires de tirer profit des capitaux qu'ils ont mis à la disposition de l'entreprise tant pour son établissement que pour son développement.

.../...

Par contre, la société d'assurances mutuelles est une entreprise qui regroupe un certain nombre de personnes, exposées à des risques similaires, qui décident de mettre en commun ces risques au sein d'une mutualité.

Parce qu'elle ne poursuit pas de but lucratif, la société d'assurances mutuelles doit comprendre un nombre assez grand d'adhérents, le minimum étant fixé par la loi, afin d'obtenir une division suffisante des risques lorsqu'il s'agit d'une société à forme mutuelle ; par contre, le nombre d'adhérents minimum dans le cas de la mutuelle pure est réduit, car l'activité de cette entreprise est limitée dans un cadre géographique ou professionnel.

Fonctionnant démocratiquement dans l'intérêt des assurés, la société d'assurances mutuelles est en mesure de rechercher des points d'application où tous ses membres pourront à la fois trouver une meilleure satisfaction à leurs besoins traditionnelles, et s'adapter collectivement aux exigences nouvelles d'une vie sociale et économique en pleine mutation. Etant en même temps producteurs, consommateurs et membres de l'entreprise, les sociétaires s'engagent librement suivant les formes d'action choisies, à prendre toutes les responsabilités qui leur incombent en tant que membres à part entière de cette entreprises.

Lorsqu'elle est parfaitement intégrée dans le milieu, la société d'assurances mutuelles dispose d'atouts concurrentiels considérables. Car, grâce à sa spécialisation, elle peut suivre en permanence l'évolution de son créneau de clientèle, travailler avec la masse, lancer sur le marché des produits adaptés et donc efficaces.

SECTION II. : SOCIÉTÉS D'ASSURANCES MUTUELLES ET PRATIQUE DE PRIX ÉCONOMIQUES.

Le coût de l'assurance, qui en est la représentation pécuniaire, s'appelle prime ou cotisation, suivant qu'il s'applique aux sociétés anonymes ou aux sociétés d'assurances mutuelles.

Cependant, on le désigne communément sous le vocable de prime.

Dans les deux cas, les règles techniques applicables pour le calcul du coût de l'assurance sont les mêmes. Pourtant, même lorsqu'elles sont déterminées dans des conditions identiques, la cotisation demandée aux sociétaires par les sociétés d'assurances mutuelles s'avère plus compétitive que la prime réclamée aux assurés par les sociétés anonymes.

Les raisons techniques de cette différence résident essentiellement dans les principales composantes de la prime. En effet, hormi le chargement fiscal, la prime payée par l'assuré se décompose en deux éléments principaux :

- le coût du risque ou prime pure
- le coût de gestion ou chargements de gestion.

Le coût du risque ou prime pure ou théorique est la valeur pécuniaire du risque. En raison du fait que, contrairement aux autres secteurs de l'économie, l'assurance est caractérisée par l'inversion du cycle normal de production, la prime pure est doublement fonction du risque : d'une part, elle tient compte de la probabilité de réalisation du risque, et d'autre part, elle prend en considération l'intensité du risque, c'est-à-dire l'importance des conséquences de sa réalisation.

Exemple de calcul de la prime pure :

. Si sur 10.000 risques techniquement identiques, 8 sont sinistrés par an, la probabilité du risque est égale à $\frac{8}{10.000} = 0,0008$.

. Si statistiquement l'expérience montre que, sur l'ensemble des sinistres produits, les dommages ne portent que sur $\frac{3}{4}$ des objets assurés, l'intensité du risque est égale à $\frac{3}{4} = 0,75$.

.../...

. en conséquence, pour une valeur assurée de 1 F, la prime pure est égale à $0,0008 \times 0,75 = 0,0006$.

Pratiquement, la détermination de la prime pure n'appelle aucun commentaire particulier, car elle est la même dans les deux types d'entreprises.

Par contre, les chargements de gestion varient selon qu'il s'agit d'une société commerciale ou d'une société d'assurances mutuelles.

Les chargements de gestion ou coût de gestion de la mutualité des assurés comprennent deux éléments distincts : les frais de gestion de l'assureur et la rémunération du service rendu par celui-ci.

1°/ - Les frais de gestion.

Les frais de gestion d'une entreprise d'assurances sont à la fois ceux d'une entreprise industrielle et ceux d'une entreprise commerciale. Ils comprennent les frais d'acquisition et les frais généraux proprement dits.

a) Les frais d'acquisition du contrat.

- Souvent, les assurés ne viennent pas d'eux mêmes à l'assurance. Il est alors de règle de faire appel au service des intermédiaires : Agents; courtiers, etc... Les frais d'acquisition des contrats constituent la rémunération de ces intermédiaires.

Parce qu'ils sont proportionnels aux primes des contrats apportés à l'assureur (commissions), les frais d'acquisition ainsi engagés par l'assureur sont finalement à la charge de l'assuré. Les commissions versées aux intermédiaires sont en général assez élevées : elles représentent en moyenne 20 % des primes.

Mais puisque les sociétés d'assurances mutuelles sont caractérisées par l'absence d'intermédiaires rémunérés, exception

.../...

faite de celles des sociétés à forme mutuelle dont les statuts prévoient l'utilisation du service des agents et courtiers, la cotisation qu'elles vont demander au sociétaire se trouve diminuée de ces frais d'acquisition.

b) Les frais généraux d'administration.

Quelque soit leur forme juridique, les entreprises d'assurances engagent, toutes, diverses dépenses qui sont inhérentes à l'industrie des assurances : salaires, frais d'encaissement, d'échéance et de recouvrement des primes, frais d'expertise, frais de paiement de sinistre, etc... Il s'agit des frais généraux d'administration, et la loi exige que les statuts des sociétés d'assurances mutuelles prévoient qu'ils ne dépasseront pas un certain pourcentage des cotisations. Cette limitation est fondée sur l'idée que les frais de gestion des sociétés d'assurances mutuelles doivent absorber une fraction aussi peu élevée que possible des cotisations qui, elles, doivent être utilisées avant tout au paiement des sinistres.

En conséquence, la cotisation sera encore allégée par cette limitation.

2°/ - Rémunération de l'assureur.

En ce qui concerne la rémunération de l'assureur, il faut simplement rappeler que selon le cas, celui-ci est un gérant intéressé ou non de la mutualité des risques qu'il a constituée.

Lorsqu'il est gérant intéressé, il doit recevoir, comme tout commerçant, une rétribution pour sa gestion. Cette rétribution vient donc en sus des dépenses engagées pour le fonctionnement de la mutualité (frais de gestion), et reste en définitive à la charge de l'assuré. C'est le cas de la société anonyme.

.../...

Par contre, quand l'assureur est gérant désintéressé, c'est-à-dire lorsque la mutualité est gérée gratuitement, les excédents éventuels des recettes sur les dépenses seront soit répartis intégralement entre les adhérents, qui sont considérés comme des assurés, soit utilisées pour l'amélioration de la qualité des services. Dans les deux cas, c'est toujours la cotisation qui s'en trouvera allégée.

Tout bien considéré, il est à noter que même si les privilèges fiscaux ont été de beaucoup dans la puissance acquise par les sociétés d'assurances mutuelles (1), nous pouvons convenir que leur percée extraordinaire du marché est surtout due au fait qu'elles ont su profiter d'un avantage incalculable : leur imbrication dans le milieu qui leur a permis de jouer à fond le volontairiat, le corporatisme et l'argumentaire mutualiste "on ne gagne pas l'argent sur le malheur des autres".

A ce propos, il est encourageant de constater que sur les marchés de la C.I.C.A., certaines sociétés d'assurances mutuelles ont pris conscience de ces atouts techniques et commerciaux inhérents aux organisations mutualistes, en dépit des nombreux obstacles de tous ordres auxquels ils doivent faire face.

C'est ainsi qu'à côté des contrats de type classique et standardisé (assurance-automobile, garantie vol, assurance incendie, etc...) l'AMACAM (15) a recentré, dès 1981, son plan d'action direction du monde rural en vue de mettre en place des couvertures essentiellement agricoles. L'une de ces couvertures a été l'assurance "accident groupe de planteurs", qui visait à créer un régime de protection sociale des paysans des villages, regroupés ou non en coopératives. Cette assurance prévoyait les garanties suivantes :

.../...

(15) AMACAM : Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun.

	Pour une cotisation de 2.200	Pour une cotisation de 1.200
Capital décès	600.000	300.000
Capital I.P.P.	600.000	300.000
Frais médicaux et pharmaceutiques	15.000	15.000
Frais funéraires	50.000	50.000

Malgré les remarquables mérites d'une telle initiative, son aboutissement a donné lieu de nombreuses difficultés, dont les principales sont de deux ordres :

- sur le plan psychologique, on pouvait craindre que la désignation du bénéficiaire du capital-décès, ne soit source à de nombreux conflits au sein de la famille.

- Sur le plan politique, il fallait faire face à la réticence des pouvoirs publics qui ont des raisons de craindre que le paysan n'assimile la cotisation à une nouvelle forme d'impôt. Car, si celui-ci comprend aisément la notion d'accident, celle de prime ou cotisation ne lui est pas toujours claire.

(CONCLUSION

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Il serait prématuré de dresser un bilan complet des réformes opérées dans l'ensemble des marchés des Etats membres de la C.I.C.A.

Toutefois, il s'avère opportun de constater que, malgré les efforts consentis et les progrès accomplis, l'assurance n'arrive pas encore à jouer pleinement le rôle qu'on lui reconnaît, celui de moteur de l'économie nationale. Plusieurs raisons sont à la base de cette carence, parmi lesquelles la valorisation de l'image de l'assurance, qui n'est possible qu'à travers la capacité compétitive de l'entreprise. A propos, il n'est pas superflu de rappeler que c'est l'entreprise qui fabrique et gère les contrats.

En Afrique, malgré les apparences, le fonctionnement des entreprises d'assurances de type traditionnel, se caractérise encore par :

- une forte centralisation des pouvoirs
- des structures profondément bureaucratiques
- une gestion dominée par la hantise du profit et s'intéressant de moins en moins aux réalités locales.

Or, devant la rapidité du changement subi par les populations africaines, caractérisé par la coexistence de deux civilisations (traditionnelle et occidentale), et dû à l'ampleur des innovations et à la brutalité de l'adaptation aux technologies nouvelles, il faut aux marchés africains des entreprises capables de s'intégrer au milieu.

.../...

Aussi, pour les raisons évoquées le long de notre exposé, il appert que la société d'assurances mutuelles est le type d'entreprise remplissant toutes conditions d'intégration souhaitée : avec une implantation collant au terrain, elle est plus en mesure de mener, à l'amont, une politique poussée de sélection de risques, et d'évaluer, à l'aval, les sinistres avec exactitude.

En dépit des avantages qui la caractérisent, la société d'assurances mutuelles est soumise, pour sa gestion, aux mêmes contraintes de l'environnement politique, économique et social que les autres types d'entreprise, la société d'assurances mutuelles a donc intérêt à mettre l'accent sur les points suivants :

1°/ - L'importance de la gestion et/l'animation.

-Placée dans un environnement aux dimensions sans cesse accrues et d'une mobilité à tous les niveaux encore plus perçue, l'entreprise dépend, pour l'essentiel, de la capacité de ses dirigeants à la gérer, à animer les hommes qui constituent sa ressource la plus importante. A titre d'exemple, ces hommes devront être sensibilisés aux problèmes commerciaux. Car, autant que toute autre forme de société d'assurances, la société d'assurances mutuelles est une firme, c'est-à-dire "un groupe humain orienté vers la production dont le devenir dépend essentiellement de la vente des produits de son activité" ☒

2°/ - Les prestations de services.

L'avenir de l'entreprise dépend clairement du niveau des prestations de services. Car, les efforts réalisés dans ce domaine sont susceptibles de mettre en valeur les aspects commerciaux de l'assurance et de la rendre plus attractive vers les prestations les plus intéressantes.

.../...

(☒) CAPET dans "théorie économique de l'entreprise", cité par M. Michel BAROIN, Président de la G.M.F. (Garantie Mutuelle des fonctionnaires) - France. - Documents CAPA n° 156 de Février 1983.

Ainsi l'accent sera mis principalement sur :

- la progression de la prise de conscience en matière de souscription, notamment dans les branches où les clients n'ont pas d'obligations spéciales de s'assurer.

- la promotion des produits et de programmes nouveaux.

- la nécessité de mieux contrôler le règlement des sinistres, surtout les sinistres petits et moyens qui sont les plus nombreux. Ainsi, l'indemnisation des sinistres doit s'effectuer essentiellement selon une procédure simple, extra-judiciaire. Car, la lenteur de l'appareil judiciaire lors du règlement de certains sinistres est de nature à détériorer l'image de l'assurance.

- la protection et la prévention des sinistres.

3°/ - La formation

Une solution doit nécessairement être trouvée à ce problème, car les deux premiers points évoqués en dépendent largement.

x

x x

x

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

- M. PICARD et A. BASSON : "Les Assurances terrestres en droit Français : les entreprises d'assurances" Tome II
L.G.D.J. Troisième édition ;
- DONAT NOBILE : " Le contrôle de gestion dans une entreprise d'assurances et de réassurances"
L'Argus - 1976 - ;
- René DESSAL : "Demain l'assurance"
L'Argus - 1976 - ;
- C.D.I.A. (Centre de Documentation et d'Information de l'Assurance) :
"les assurances : cours supérieurs" ;
- Documents C.A.P.A (Comité d'Action pour la Productivité dans l'Assurance):
"les agriculteurs (population, structure, production, revenus, conditions de vie, organisation, assurance et agriculteurs)"
N° 124 - Février 1979 - ;
- Documents C.A.P.A. (Comité d'Action pour la Productivité dans l'Assurance) : "Comment diriger et Contrôler une entreprise d'assurances dans les années 1980 "
N° 156 Février 1983 ;
- Pr. Dr. REIMER SCHMIDT : "Assurance et développement" Document paru dans
le FESTSCHRIFT - 1976 - ;
- Revue de l'I.I.A. : "Assurance-automobile en Afrique"
N° I Juillet 1975 ;
- Revue de l'I.I.A. : "Les marchés Tchadien et Centrafricain des assurances"
N° VI Janvier 1978 ;
- CHARBONNIER : Cours de gestion des Sociétés d'assurances
I.I.A. 1986 ;
- Règlementation Centrafricaine d'assurances Edité par la DCAB (Direction du Contrôle des Assurances et des Banques) R.C.A. 1984 .