

Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone

Aymric Kamega et Frédéric Planchet

Volume 81, numéro 1-2, 2013

Numéro spécial sur l'histoire de l'assurance

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1091803ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1091803ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Faculté des sciences de l'administration, Université Laval

ISSN

1705-7299 (imprimé)

2371-4913 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Kamega, A. & Planchet, F. (2013). Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone. *Assurances et gestion des risques / Insurance and Risk Management*, 81(1-2), 145–188.
<https://doi.org/10.7202/1091803ar>

Résumé de l'article

Ce travail présente le contexte et l'état du marché de l'assurance vie dans les pays d'Afrique subsaharienne francophone, assimilés à la zone CIMA.

De manière générale, l'assurance sur la vie dans la région s'articule autour de trois dispositifs : la famille et la communauté, les organismes d'assurance privés (marché CIMA) et les institutions publiques de l'État (marché CIPRÉS). L'origine et l'état des lieux de chacun de ces trois dispositifs sont présentés dans une première partie.

Puis, dans un deuxième temps, l'étude se concentre sur le dispositif relatif aux organismes d'assurance privés au sein du marché CIMA. Ainsi, la deuxième partie présente le contexte socioéconomique du marché CIMA et la troisième partie présente les problématiques techniques et commerciales du marché CIMA. Ces deux parties permettent entre autres d'inscrire les problématiques du marché CIMA dans leur contexte et d'identifier les actions à mener pour y remédier.

Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone

par Aymric Kamega et Frédéric Planchet

RÉSUMÉ

Ce travail présente le contexte et l'état du marché de l'assurance vie dans les pays d'Afrique subsaharienne francophone, assimilés à la zone CIMA¹.

De manière générale, l'assurance sur la vie dans la région s'articule autour de trois dispositifs : la famille et la communauté, les organismes d'assurance privés (marché CIMA) et les institutions publiques de l'État (marché CIPRES). L'origine et l'état des lieux de chacun de ces trois dispositifs sont présentés dans une première partie.

Puis, dans un deuxième temps, l'étude se concentre sur le dispositif relatif aux organismes d'assurance privés au sein du marché CIMA. Ainsi, la deuxième partie présente le contexte socioéconomique du marché CIMA et la troisième partie présente les problématiques techniques et commerciales du marché CIMA. Ces deux parties permettent entre autres d'inscrire les problématiques du marché CIMA dans leur contexte et d'identifier les actions à mener pour y remédier.

Mots clés : Afrique subsaharienne francophone, CIMA, CIPRES, assurance vie informelle, protection sociale, assurance vie classique.

Les auteurs :

Aymric Kamega est docteur en sciences de gestion, maître de conférences associé à l'EURIA et actuaire chez Winter et associés, Lyon, France. Contact : akamega@winter-associes.fr. Frédéric Planchet est professeur à l'ISFA, Lyon, France, et actuaire associé chez Winter et associés, Lyon, France. Contact : fplanchet@winter-associes.fr.

Remerciements/Thanks : Les auteurs remercient le relecteur anonyme dont les commentaires ont permis d'améliorer sensiblement le présent travail. / The authors thank the anonymous reviewer whose comments significantly improved this work.

Cet article a fait l'objet d'une évaluation par des lecteurs indépendants et membres des comités de la Revue./This article was subject to an evaluation by independant reviewers and members of the Journal Committees.

This paper presents the context and situation of the life insurance market in francophone sub-Saharan African countries.

In general, the life insurance in the region revolves around three devices : the family and the community, private insurance institutions (CIMA market) and public institutions of the state (CIPRES market). The origin and the inventory of each of these three devices are shown in the first part.

Then, in a second step, the study focuses on the device on the private insurance CIMA market. Thus, the second part presents the socioeconomic context of CIMA market and the third section presents the technical and commercial difficulties in the CIMA market. Both parties allow such problems to enter the CIMA market in context, and identify actions to remedy.

Keywords : Francophone sub-Saharan African, CIMA, CIPRES, informal life insurance, social security, classic life insurance.

I. ORGANISATION DU MARCHÉ : PRÉSENTATION DES TROIS DISPOSITIFS D'ASSURANCE SUR LA VIE (FAMILLE ET COMMUNAUTÉ, ASSUREURS PRIVÉS, INSTITUTIONS PUBLIQUES)

Tous les individus sont soumis à des aléas, y compris sur la durée de vie humaine. Ces aléas peuvent avoir des conséquences financières susceptibles de menacer leur patrimoine. Ainsi, par exemple, en cas de décès du chef de famille, la famille endeuillée peut ne plus disposer des ressources financières nécessaires pour maintenir son train de vie. À l'inverse, en cas de survie plus longue qu'anticipé d'un individu, la joie de cette longévité peut être nuancée par des problèmes financiers si celui-ci ne dispose pas d'une épargne suffisante et que plus personne n'est en mesure de l'aider.

Il convient alors de permettre aux individus de se protéger contre ces risques. À cet effet, on peut leur fournir des services d'assurance sur la vie, dont le principe s'appuie sur plusieurs méthodes de gestion des risques (incitation à la précaution, mutualisation des risques, partage des risques, transferts des risques, etc.).

Les individus ont classiquement accès à trois types de structure véhiculant l'assurance vie et la gestion des risques (cf. Denuit et Charpentier [2004]) : la famille (nucléaire, élargie ou extrapolée à des groupes sociaux), les organismes d'assurance privés et l'État (directement ou via des organismes publics spécialisés). Dans cette section, l'histoire et le rôle de chacune de ces trois solutions en Afrique subsaharienne francophone sont présentés, respectivement dans les sous-sections Chapitre 1.1, Chapitre 1.2 et Chapitre 1.3.

1.1 Famille et communauté (solidarité traditionnelle, dispositif informel)

Selon Ewald [2010], la notion de risque désigne aujourd'hui le mode d'être collectif de l'homme en société. Pour l'auteur, l'assurance est ainsi désormais une obligation morale et sociale, elle n'est plus libre et ne se limite plus au fruit de cette vertu privée qu'est la prévoyance individuelle.

En Europe occidentale, cette obligation morale et sociale de l'assurance s'illustre principalement par la protection sociale assurée par l'État providence.

En Afrique subsaharienne francophone, cette obligation morale et sociale s'illustre davantage au niveau de la solidarité traditionnelle familiale et communautaire, compte tenu de son poids dans la structure sociale. Pour l'illustrer, cette sous-section présente quelques références historiques et un état des lieux du poids et du rôle de la solidarité traditionnelle en Afrique subsaharienne (cf. respectivement les paragraphes 1.1.1 et 1.1.2).

1.1.1 Quelques références historiques sur la solidarité traditionnelle

Pour introduire la solidarité ancestrale (de l'époque de l'empire du Ghana à la fin du XIX^e siècle), on distingue les dispositions sociales qui émanent de la sphère publique (et/ou professionnelle) et celles relatives à la sphère privée.

Solidarité ancestrale : structure sociale d'ordre public

Les structures sociales d'ordre public (et/ou professionnel) portent principalement sur les castes.

Aussi, Diop [1979] précise que les avantages et inconvénients liés à l'appartenance à une caste sont parfaitement équilibrés dans le système, puisque les individus de caste supérieure ne peuvent pas

exploiter matériellement les individus de caste inférieure. Au contraire, les individus de caste supérieure doivent céder leurs richesses si une personne de caste inférieure s'adresse à eux, et en échange, ils disposent d'une supériorité morale (les individus de caste inférieure devant abdiquer toute leur personnalité devant eux).

Ce système de compensation et de solidarité constitue ainsi un mécanisme de prévoyance collective qui permet de limiter les frustrations et de contribuer à l'apaisement social.

Solidarité ancestrale : structure sociale d'ordre privé

Sur le plan privé, la société africaine est principalement caractérisée par une solidarité intergénérationnelle.

La segmentation de la vie d'un homme décrite par Hampaté Bâ [1972] illustre parfaitement cet aspect de la civilisation africaine. Ainsi, l'auteur rappelle que la tradition considère que la vie d'un homme comporte deux phases : une ascendante, jusqu'à 63 ans, et une descendante, jusqu'à 126 ans. La première est la phase active, elle est composée de trois parties : une première de 0 à 21 ans (la personne passe d'une dépendance totale à sa mère à une influence du milieu extérieur à travers l'école de la vie et des maîtres), une deuxième de 21 ans, âge du rite d'initiation, à 42 ans (la personne mûrit des enseignements reçus et demeure à l'écoute des sages) et une troisième de 42 à 63 ans (l'homme est censé avoir atteint la maturité et est tenu d'enseigner ce qu'il a appris). Lors de la seconde phase, qui commence à 63 ans, la personne est censée avoir achevé sa vie active et n'est plus astreinte à aucune obligation (il peut toutefois continuer à enseigner s'il le souhaite).

On retrouve dans ce développement l'expression de la solidarité générationnelle décrite par Diakité [2008], à savoir le soin porté à l'éducation des enfants et au respect des anciens. En outre, nombre d'auteurs ont tenté de développer ces valeurs. Ainsi, concernant l'éducation des enfants, Sow [2007] rappelle que tout adulte a le droit de rectifier ou de corriger tout enfant en faute, qu'il soit le sien ou non, dans l'optique d'assurer de la pérennité des solidarités. Il ajoute que c'est l'une des expressions les plus significatives de la solidarité sociale. Concernant le respect des anciens, Diop [1979] rappelle qu'en Afrique la sagesse, somme d'expériences vécues et de connaissances acquises, était fonction de l'âge (à l'inverse de l'Occident où dès le bas âge l'instruction pouvait conférer des connaissances supérieures à celles de beaucoup de personnes âgées).

Au-delà de cette solidarité intergénérationnelle, la générosité, qui au niveau du peuple prend la forme pratique de l'hospitalité, est aussi

considérée comme une valeur morale essentielle (cf. Diop [1979]). Dans son ouvrage sur l'histoire de l'Afrique noire, Ki-Zerbo [1978] reprend ainsi de nombreux témoignages de voyageurs, occidentaux ou arabes, louant la grande hospitalité des populations d'Afrique subsaharienne. Cette hospitalité exclut toutefois tout parasitisme (comme le rappelle un dicton repris par Ki-Zerbo [1978] : « quand l'étranger arrive, nourris-le pendant deux jours; le troisième jour, donne lui un outil ») et reste ainsi cohérente avec l'équilibre des systèmes de solidarité socioéconomiques présentés ci-dessus.

Diop [1979] appelle toutefois à une prudence dans l'interprétation de cette hospitalité et précise qu'elle n'est pas le reflet d'une « nature morale spécifique du Nègre ». Selon l'auteur, elle est principalement engendrée par des raisons économiques et matérielles ancestrales (à une époque où il n'existait ni banque ni hôtel), et est donc susceptible de s'estomper au fil des années.

1.1.2 La solidarité traditionnelle aujourd'hui

Aujourd'hui, la solidarité traditionnelle en Afrique subsaharienne francophone se manifeste principalement au sein de la sphère privée, et s'illustre notamment par le déclin de la solidarité spontanée (solidarité familiale intergénérationnelle) et par le développement de la solidarité organisée (solidarité communautaire intragénérationnelle, à travers des associations et tontines).

Le déclin de la solidarité « spontanée »

Une première expression de la solidarité africaine est celle que l'on retrouve au sein de la famille. À la différence de la famille nucléaire qui caractérise l'Occident, la famille en Afrique a un contenu étendu. Aussi, il n'est pas rare en Afrique qu'un homme s'occupe non seulement de son épouse et de ses enfants, mais également de ses parents, frères, cousins, neveux, beaux-frères, etc. (cf. Omvane Nkouélé [1988]). Cette solidarité spontanée aboutit à une assistance mutuelle intergénérationnelle et rassure les individus en ce qui concerne leur protection et leur sécurité. Cette solidarité spontanée de la famille ou du clan en Afrique se manifeste également par des aides matérielles ou financières apportées en cas d'événement heureux ou malheureux (aide à la réhabilitation d'un commerce détruit, prestations en cas de décès, hospitalisation, mariage, naissance, etc.).

Cependant, l'individualisation et l'urbanisation de la société ces dernières années atténuent la solidarité spontanée africaine. La logique de la dette et du contrat intergénérationnel est de plus en plus mise à mal par les nouvelles générations. Malgré les pressions familiales et

l'attachement aux traditions, les « enfants » aspirent à une vie organisée à leur façon et libérée de ces contraintes (cf. Ndembou [2007]).

Le développement de la solidarité « organisée »

Les changements sociaux évoqués ci-dessus conduisent au déclin des formes de solidarité spontanées traditionnelles. Toutefois, l'évolution de la société a maintenu, voire fortifié, les formes de solidarité organisées telles que les tontines (ou associations de solidarité).

Les tontines en Afrique peuvent se définir comme des regroupements de personnes, à adhésion individuelle et volontaire, en vue d'organiser un système d'entraide populaire d'épargne ou de crédit. Ces regroupements sont d'ordre familial, régional, socioprofessionnel, amical, linguistique, etc. (cf. Bleu [1984]) et présentent les avantages de fournir des services financiers de manière extrêmement souple, tout en maintenant un respect des traditions et coutumes (à travers leur mode de fonctionnement, leurs fêtes annuelles généralement organisées, leur mode de célébration d'événements heureux ou malheureux, etc.).

En Afrique, on distingue généralement les tontines rotatives (dans ce cas les participants s'engagent à verser une somme prédéterminée à une fréquence donnée, et pour chaque tour de versement, un des participants est désigné pour être le bénéficiaire des fonds des autres participants), et les tontines accumulatives (dans ce cas les cotisations ne sont pas redistribuées à un des membres mais accumulées dans une caisse, avant d'être redistribuées aux membres, lorsqu'ils le décident, au prorata de ce qu'ils ont cotisé). Dans bien des cas toutefois, les deux modes de tontines sont pratiqués simultanément.

Bien souvent, les tontines accumulatives offrent également des services d'assurance à leurs membres. Ces services d'assurance sont organisés selon les principes classiques de l'assurance : mutualisation des risques entre tous les membres qui acquittent une cotisation préalable et droits à prestations en cas de réalisation des risques assurés (cf. Yeatman [2007]). Ils couvrent généralement les risques sur le décès (d'un membre, de son conjoint ou de la famille proche) et sur l'hospitalisation, et sont également utilisés en cas d'événement heureux tel que le mariage d'un membre ou la naissance d'un enfant.

1.2 Assureurs privés du marché CIMA (dispositifs formels)

Cette sous-section présente la naissance et l'organisation du marché de l'assurance vie classique, c'est-à-dire celle des assureurs privés, au sein de la zone CIMA.

1.2.1 Naissance de l'assurance classique en Afrique subsaharienne francophone

Ce paragraphe présente différentes étapes de l'introduction de l'assurance vie classique au sein de la zone CIMA.

Premières traces de l'assurance classique en Afrique

Sous sa forme « moderne » et en se limitant aux anciennes colonies des pays d'Afrique subsaharienne, l'assurance est associée à l'arrivée des Anglais au XIX^e siècle (notamment en Afrique du Sud), lorsque les Lloyd's de Londres et d'autres grandes compagnies anglaises se sont mis à travailler avec des agents et des experts maritimes dans les ports pour accompagner le commerce international. Puis, peu à peu ces assureurs anglais ont étendu leur offre de garanties pour couvrir les risques des entreprises étrangères installées sur place, ainsi que ceux de leurs dirigeants expatriés.

Quelques années après, face à l'augmentation de la population européenne et à la croissance du nombre d'entreprises étrangères sur place, parallèles au développement économique et démographique de la région, les principales sociétés françaises se sont à leur tour intéressées à ces marchés africains. Leurs premiers agents généraux sont nommés en Afrique subsaharienne francophone quelques années avant la Seconde Guerre mondiale (cf. Yeatman [2004]).

Développement du marché en zone franc CFA par les acteurs français

Avant l'indépendance, le développement de l'assurance en zone franc CFA² était principalement rythmé par trois acteurs français, comme le rappelle Yeatman [2004] dans son étude sur l'assurance française dans cette zone.

Soucieux, entre autres, de ne pas laisser les marchés des territoires d'outre-mer aux mains d'assureurs étrangers, l'État français, premier acteur français de ce développement, nationalise après la Libération en 1946 les trente-quatre sociétés d'assurances les plus importantes³. C'est le début d'une extension rapide du réseau d'agents généraux issus de sociétés françaises. Le deuxième acteur français de l'essor de l'assurance en zone franc CFA est le GFA (Groupement Français d'Assurances). Constitué en 1947, le GFA est né du désir de dix sociétés françaises, de taille moyenne et restées privées après les nationalisations, de mettre en commun leurs moyens pour prospecter les territoires d'outre-mer. Sur le terrain, les agents du GFA se développent et prennent une part significative du marché « en recherchant la clientèle de la

population africaine souvent négligée par les sociétés plus traditionnelles». Le troisième acteur français est le groupe de mutuelles professionnelles Monceau et leur réassurance Mutuelle Centrale de Réassurance (MCR). Sous leur impulsion, une série de sociétés mutuelles ont vu le jour en zone franc CFA et ont pu bénéficier de leur assistance technique et de la réassurance de la MCR.

Pour accompagner ces trois sources de développement, des organisations professionnelles françaises ont pris des mesures en vue d'améliorer le suivi et la gestion des risques locaux : tenue de statistiques communes, inspection des risques, etc. Ces initiatives sont bénéfiques en termes de structure et de développement des marchés de l'assurance africains. Elles éloignent toutefois un peu plus les Africains de la prise en main de leur propre marché; et les indépendances n'y changeront pas grand chose sur le fond.

En effet, si, après les indépendances, chaque État se dote d'une législation propre sur les assurances, il n'en demeure pas moins qu'elle est quasiment copiée sur la loi française et que la direction des assurances du ministère français des Finances y joue un rôle prépondérant. Malgré quelques mesures phares qui se sont révélées assez dissuasives pour les assureurs étrangers, telles que l'obligation d'agrément local pour assurer les risques situés sur place et les contraintes de représentation locale des actifs représentatifs des engagements techniques, au lendemain des indépendances la présence française demeure très marquée dans l'organisation des marchés de l'assurance en zone franc CFA.

1.2.2 Mutation des structures et organisation régionale : de la CICA à la CIMA

Ce paragraphe présente les différentes mutations des structures chargées d'organiser le marché de l'assurance vie classique dans la région.

Émergence et évolution de la CICA

C'est dans le contexte d'une présence française très marquée qu'est signée la première convention de la Conférence Internationale de Contrôle des Assurances (CICA), le 27 juillet 1962 à Paris. Composée des anciennes colonies françaises d'Afrique de l'Ouest et centrale, de Madagascar et de la France, cette organisation a pour objectif d'harmoniser les législations et réglementations nationales, de coordonner l'exercice du contrôle des entreprises et de coordonner la formation en assurance des cadres africains (cf. Nonyu Moutassie [2005]). Le siège de la CICA est à Paris.

Au fil de la formation des cadres africains, les États prennent conscience de l'importance du secteur pour le développement de leur pays. Cette perception s'accroît par ailleurs à l'issue de l'Assemblée Générale de la Conférence des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement (CNUCED) en 1972. Parmi les recommandations, la Conférence sommait ainsi les pays en développement de créer des sociétés à capitaux totalement ou majoritairement nationaux et dirigées par des cadres nationaux (cf. Nonyu Moutassie [2005]). Si, en réponse, certains pays membres se sont orientés vers la nationalisation des opérateurs du secteur, d'autres ont favorisé la création de sociétés de droit local entièrement privées et opérant dans un marché ouvert et concurrentiel (cf. Ziguélé [2008]). Dans les deux cas, l'objectif est toutefois le même : rendre africaines les sociétés opérant sur les marchés africains. Pour parvenir à cet objectif, une CICA plus africaine s'avérait toutefois nécessaire.

Ainsi, le 27 novembre 1973, une deuxième convention de la CICA est signée à Paris par les seuls États africains (à l'exception de la Mauritanie et de Madagascar) et en 1976 le siège de l'organisation est transféré de Paris à Libreville (République Gabonaise). Non signataire de cette convention, la France ne bénéficie plus que du statut d'observateur (cf. Nonyu Moutassie [2005]).

À l'aube des années 90, c'est l'heure du bilan de trente années d'existence de la CICA. De précieuses réalisations ont vu le jour sous l'égide de la Conférence, telles que des sociétés nationales et des services nationaux de contrôle des assurances, l'Institut International des Assurances (IIA), la Fédération des sociétés d'Assurances de droit National Africaines (FANAF) ou encore la compagnie commune de réassurance des États membres de la CICA (CICA-RE). Toutefois, à l'issue de ces trente années, le développement des marchés de l'assurance demeure limité en raison, entre autres, d'une mauvaise gestion de la plupart des sociétés nationales, de l'inefficacité des services de contrôle au niveau national, de l'impuissance de la CICA comme organe de contrôle et d'harmonisation au niveau régional, du nombre pléthorique d'intermédiaires, de l'absence de marché financier, de la faiblesse de l'assurance vie, de marchés nationaux trop exigus pour permettre un développement satisfaisant de l'industrie des assurances, ou encore de tarifs inadaptés (cf. Nonyu Moutassie [2005]). De surcroît, la CICA ne dispose d'aucun pouvoir de décision et les pouvoirs publics sont indifférents vis-à-vis des études et contrôles effectués par celle-ci : la CICA ne semble pas assez intégrée dans la zone. Aussi, le 20 septembre 1990, une troisième convention est signée à Paris par les mêmes États africains. Il s'agit de la Convention de coordination pour la Promotion et le Développement de l'Industrie des Assurances (CPDIA),

caractérisée par la création d'un Conseil des Ministres des assurances des États membres et d'une commission interétatique de contrôle des assurances. Néanmoins, avant la ratification par la majorité des États signataires, apparaît l'idée d'aller plus loin que la CPDIA en créant une organisation intégrée⁴.

Émergence et fonctionnement de la CIMA

L'idée de la création d'une organisation intégrée conduit, le 10 juillet 1992, à la signature du Traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les États africains, dénommée Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA). Le Traité instituant la CIMA est conclu par les gouvernements du Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Congo Brazzaville, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée équatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo (cf. CIMA [1992]) et est entrée en vigueur en 1995 (la Guinée Bissau y adhère en 2002, cf. Nonyu Moutassie [2005]).

Le traité instituant la CIMA fait, entre autres, référence aux objectifs de la Conférence, à la nouvelle législation du marché et aux organes et pouvoirs mis en place (cf. CIMA [1992]).

Les objectifs assignés à la CIMA sont notamment :

- d'améliorer la couverture des risques en les adaptant aux réalités africaines;
- d'encourager la rétention des affaires au plan national et régional;
- de favoriser l'investissement local des provisions générées;
- de créer des structures communes afin de favoriser le développement des entreprises d'assurances, de favoriser la constitution d'un marché élargi et intégré sur l'ensemble des pays membres et de mettre en place de nouveaux instruments financiers;
- de poursuivre la politique d'harmonisation et d'unification des dispositions législatives et réglementaires.

En vue de répondre à ces objectifs, la Conférence s'est dotée d'une législation unique des assurances : il s'agit du Code des Assurances des États membres de la CIMA.

Enfin, toujours en vue d'assurer la pleine réalisation des objectifs du Traité, trois organes sont réorganisés ou créés autour de la CIMA :

- le Conseil des Ministres (organe directeur de la CIMA qui assure la réalisation des objectifs du Traité);

- la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA, organe régulateur de la CIMA qui assure le contrôle des sociétés, assure la surveillance générale et concourt à l'organisation des marchés nationaux);
- le Secrétariat Général (organe qui assure la préparation, l'exécution et le suivi des travaux du Conseil des Ministres et de la CRCA).

Depuis 1995, les nombreuses mesures prises par la CRCA (avertissements, blâmes, mises sous surveillance permanente, suspensions de dirigeants, retraits d'agrément, etc.) et le Conseil des Ministres (modifications régulières du Code CIMA, dont notamment les relèvements du capital social minimal) ont contribué au développement du chiffre d'affaires des organismes assureurs et à un assainissement du marché (*cf.* Ziguélé [2008]).

1.2.3 L'assurance vie classique dans le marché CIMA aujourd'hui

Malgré les évolutions positives depuis 1995, au regard des mesures prises par la CRCA et le Conseil des Ministres, de nombreuses difficultés subsistent sur le marché CIMA de l'assurance en général. De surcroît, le marché est marqué par la faiblesse de l'assurance vie classique, alors même que ce secteur de l'assurance participe au développement et à la modernisation des économies des pays (*cf.* notamment la section 3 pour une présentation des difficultés de l'assurance vie dans la région).

Ainsi, par exemple, l'assurance vie (décès et épargne-retraite) représente moins d'un tiers du chiffre d'affaires de l'assurance en zone CIMA (*cf.* FANAF [2011]), alors qu'à titre de comparaison elle représente plus de deux tiers du chiffre d'affaires de l'assurance en France (*cf.* FFSA [2010]).

En outre, selon Kone [2007], il apparaît que le taux de pénétration officiel de l'assurance vie (rapport entre les cotisations officielles en assurance vie et le PIB officiel) est égal à 0,2 % au niveau de la zone CIMA, contre plus de 7 % en France, plus de 4 % au niveau mondial et plus de 3 % au niveau de toute l'Afrique (dont 10,9 % en Afrique du Sud⁵ – un des taux les plus importants au monde –, 5,8 % en Namibie, 2,6 % aux Îles Maurice, 0,8 % au Kenya, 0,7 % au Maroc, etc.).

Pour mémoire toutefois, ces chiffres officiels se doivent d'être nuancés compte tenu des nombreux systèmes d'assurance vie endogènes (réseaux de solidarité familiaux, tontines, etc., *cf.* sous-section 1.1) existant aujourd'hui au sein de la région et non pris en compte dans les chiffres officiels. Ces seuls indicateurs officiels ne sont pas de bons baromètres du développement du secteur de l'assurance vie (classique et informel) dans la zone.

1.3 Institutions publiques du marché CIPRES (dispositifs formels)

Après la famille et la communauté (solidarité traditionnelle) et les organismes d'assurance privés, on présente ici un troisième véhicule de gestion des risques au sein de l'Afrique subsaharienne francophone : l'État, ou plus exactement les institutions publiques de l'État chargées de la solidarité professionnelle (prévoyance sociale). Il s'agit du deuxième niveau de protection sociale dans la région (le premier niveau, relatif aux filets sociaux de sécurité et visant les populations les plus pauvres, étant négligeable dans la région).

Cette sous-section est segmentée en trois parties : une première qui permet de présenter l'origine et le périmètre des garanties couvertes par la prévoyance sociale dans la région (*cf.* paragraphe 1.3.1), une seconde décrivant son fonctionnement avant les années 1990 (*cf.* paragraphe 1.3.2) et une troisième présentant l'émergence et le rôle de la CIPRES depuis le début des années 1990 (*cf.* paragraphe 1.3.3).

1.3.1 Origines et risques couverts par la prévoyance sociale

Comme le rappelle la CIPRES⁶, la prévoyance sociale en Afrique trouve ses sources dans la Déclaration universelle des droits de l'homme du 10 décembre 1948, qui précise dans son article 22 que « toute personne (...) a droit à la sécurité sociale (...) », et dans la Convention n°102 de l'Organisation Internationale du Travail (OIT) du 28 juin 1952, qui fixe la norme minimale de la sécurité sociale.

En particulier, la Convention n°102 de l'OIT définit les prestations qui forment le noyau de la norme minimale, à savoir : les soins médicaux, les indemnités de maladie, les prestations de chômage, les prestations de vieillesse, les prestations en cas d'accident du travail et de maladie professionnelle, les prestations aux familles, les prestations de maternité, les prestations d'invalidité ou les prestations de survivants.

Ces diverses prestations sont généralement organisées en régimes et en branches. Parmi les régimes, on distingue généralement le régime des fonctionnaires et celui des salariés relevant du Code du travail. Parmi les branches, on identifie généralement trois catégories (*cf.* CIPRES [2007]) : celle des prestations familiales (y compris prestations de maternité), celle des accidents du travail et des maladies professionnelles et celle de la vieillesse, de l'invalidité et du décès (prestations de survivants).

1.3.2 Gestion technique et administrative de la prévoyance sociale avant la CIPRES

Sur le plan technique, le système de financement des prestations est contributif. Aussi, chaque branche est financée par des cotisations à la charge des salariés et/ou des employeurs du secteur formel. En pratique toutefois, la structure de la population active (près de 70 % de la population active est dans le secteur primaire et près de 75 % des emplois non agricoles sont des emplois informels selon le PNUD et l'OIT, *cf.* notamment Hugon [2009]), les problèmes économiques et les politiques d'ajustements structurels menées à partir des années 1980 (gelant les recrutements sur des décennies) limitent la taille de la population des cotisants aux différentes branches (sur ce point, *cf.* par exemple l'article de Juompan-Yakam [2010] sur le cas du financement des prestations vieillesse dans la région). Au final, malgré une pyramide des âges favorable dans la région (*cf.* paragraphe 2.1.2), il ressort une faible assiette des cotisations qui, associée à un niveau de recouvrement des cotisations perfectible, crée des tensions sur l'équilibre technique des régimes.

Sur les plans administratif et financier, il apparaît également des dysfonctionnements importants, notamment en raison d'ambiguïtés dans la définition des responsabilités (due à l'immixtion de l'État), du manque de formalisation de certaines opérations, du déficit général d'information des assurés (notamment sur les conditions d'accès aux droits), de délais de paiement et de liquidation des droits insatisfaisants, d'un niveau excessif des frais de gestion, etc. (*cf.* CIPRES [2007]).

C'est sur la base de ce constat, que les Ministres des Finances de la zone franc ont décidé, lors d'une réunion d'avril 1991 à Ouagadougou (Burkina Faso), de mettre en commun leurs moyens en créant une Organisation supranationale chargée de l'assainissement, de la surveillance et de la régularisation du secteur de la prévoyance sociale dans la zone.

1.3.3 Émergence et rôle de la CIPRES

La Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES) a été instituée par un Traité signé en septembre 1993 à Abidjan, par quatorze pays d'Afrique subsaharienne (les quatorze pays de l'actuelle zone CIMA officielle, diminués de la Guinée Bissau et augmentés des Comores)⁷.

La CIPRES est un outil de contrôle et de régulation du secteur de la prévoyance sociale en vue d'une meilleure couverture des populations desdits États. Ses objectifs sont notamment (*cf.* CIPRES [1993]) :

- d'instituer un contrôle régional de la gestion des organismes de prévoyance sociale en vue de la rationalisation de leur fonctionnement;
- de fixer des règles communes de gestion;
- de réaliser des études et d'élaborer des propositions tendant à l'harmonisation des dispositions législatives et réglementaires applicables aux organismes et aux régimes de prévoyance sociale;
- de faciliter la mise en œuvre, par des actions spécifiques au niveau régional, d'une politique de formation initiale et permanente des cadres et techniciens des organismes de prévoyance sociale dans les États membres.

Par ailleurs, en vue d'assurer la pleine réalisation des objectifs du Traité, trois organes sont réorganisés ou créés autour de la CIPRES (à l'image de ce que l'on observe pour la CIMA, cf. paragraphe 1.2.2) :

- le Conseil des Ministres (organe directeur de la CIPRES, garant de la réalisation des objectifs du Traité),
- la Commission régionale de surveillance de la prévoyance sociale (organe chargée de veiller à la bonne gestion des organismes de prévoyance sociale dans les États membres et de participer à la régulation du secteur de la prévoyance sociale ainsi qu'à la réalisation des objectifs du présent Traité),
- l'Inspection régionale de la prévoyance sociale (organe qui assure la préparation, l'exécution et le suivi des travaux du Conseil des Ministres et de la Commission régionale).

Depuis le démarrage des activités techniques de la CIPRES, de nombreuses réalisations ont été effectuées dans le cadre des objectifs assignés : adoption d'un plan comptable définissant la norme comptable unique, élaboration de fiches techniques, missions d'inspections, organisations de sessions de formation, etc.

Aussi, selon la CIPRES [2007], certains résultats encourageants ont été enregistrés : augmentation des ressources de cotisations, amélioration du service rendu aux bénéficiaires dans le règlement des prestations, amélioration dans les procédures de traitement des opérations, meilleure maîtrise des charges administratives, etc. De nombreux défis se posent toutefois aux autorités concernant la prévoyance sociale dans la zone : extension aux populations actuellement exclues (secteur primaire, emploi informel), développement d'un filet social de sécurité pour tous (notamment les plus vulnérables), développement de la branche maladie, etc.

2. PRÉSENTATION DU CONTEXTE SOCIOÉCONOMIQUE POUR LES ASSUREURS VIE DU MARCHÉ CIMA

La section précédente présente les trois structures d'assurance sur la vie existants, que l'on peut ventiler en deux catégories : une concernant les seuls fonctionnaires et salariés du secteur formel (les institutions publiques), et une autre concernant toute la population, mais fondée sur une initiative individuelle ou collective (la famille et la communauté d'une part et les organismes d'assurance privés d'autre part). Dans les deux catégories, il s'agit de régimes contributifs (à l'exception de la solidarité traditionnelle familiale).

À partir de cette section, on se concentre principalement sur l'assurance vie proposé par les organismes privés. Bien que ce dispositif soit théoriquement ouvert à toute la population de la région, en pratique, seule une petite partie d'entre elle est concernée. L'un des principaux défis auquel doivent alors faire face les organismes privés est d'élargir le périmètre de la population couverte, et à cet effet ils sont tenus d'intégrer les caractéristiques du contexte socioéconomique local dans leurs démarches techniques et commerciales. C'est dans ce contexte que cette section s'attache à présenter l'environnement social (*cf.* sous-section 2.1) et économique (*cf.* sous-section 2.2) de la région.

2.1 Présentation du contexte social

Cette sous-section présente les spécificités sociales des pays d'Afrique subsaharienne francophone (assimilée à la zone CIMA), tant sur le plan culturel, religieux et psychologique que sur le plan démographique.

2.1.1 Croyances et religion

Il semble acquis que l'Afrique dispose d'une culture riche, de traditions très marquées et d'un investissement religieux très prononcé. Si ces propriétés suscitent fascination et admiration chez certains, ils sont également facteurs de difficultés et d'obstacles chez d'autres, notamment chez les assureurs qui proposent leurs produits d'assurance vie.

Des croyances a priori défavorables aux assureurs vie...

Sur un plan socioculturel, le contexte de la providence mentionné par Bleu [1984] dans les années 80 semble demeurer aujourd'hui, et

c'est ainsi que dans certaines traditions africaines ou religieuses, la conception de la vie favorise l'attentisme et considère que l'Homme n'est pas en mesure de maîtriser les effets d'événements futurs susceptibles de toucher sa sécurité (cf. également Kone [2007]). De même, certaines traditions et religions dénoncent le caractère immoral de la réalisation de profits suite à l'avènement d'un malheur (cf. Haman Bello [1984] et Kone [2007]).

Concernant les barrières culturelles et religieuses, une attention particulière peut par ailleurs être accordée à l'islam. Pour mémoire, la charia, ensemble de règles de conduites applicables aux musulmans, classe les actions humaines en cinq catégories : *fard* (actions obligatoires), *mandub* (actions recommandées), *mubâh* (actions indifférentes), *makrûh* (actions désapprouvées), *haram* (actions interdites). Parmi les actions *haram*, l'islam interdit dans les transactions commerciales la *riba*, qui représente l'intérêt et est généralement traduit par l'usure, le *gharar*, c'est-à-dire l'incertitude ou l'ambiguïté et par extension le transfert de risque, et le *maisir*, qui correspond à la prise excessive de risque (cf. Kassim [2008]). La moitié de la population de la zone CIMA étant musulmane (cf. Tableau 1 ci-après), il ne fait aucun doute que ces restrictions et considérations y limitent le développement de l'assurance vie classique (bien que l'assistance mutuelle soit recommandée entre les musulmans, cf. Sylla Ndoye [1981]).

...mais qui restent compatibles avec le développement de l'assurance vie

Quelle place donc pour l'assurance vie dans ce contexte ? En pratique, il apparaît que malgré les éléments présentés ci-dessus, l'assurance vie et les croyances des populations en zone CIMA ne sont pas incompatibles.

Concernant la providence et le respect des traditions, cette compatibilité est matérialisée par les nombreuses structures d'entraide et d'assistance traditionnelles que l'on retrouve aujourd'hui, même dans les villages et les régions les plus reculés. Il s'agit ici de la fameuse solidarité traditionnelle, présentée dans la section précédente (cf. notamment la sous-section 1.1), dont le fonctionnement est comparable à celui de l'assurance vie classique.

Concernant la religion musulmane en particulier, cette compatibilité s'illustre par exemple par la résolution n°9 (9/2) du Conseil de l'Académie Islamique du Fiqh⁸, qui s'est réuni à Djeddah en 1985, donnant un avis favorable, sous conditions, à la création de compagnies d'assurance (cf. BID/AIF [2000]). C'est notamment dans ce contexte que s'est fortement développée ces dernières années, dans les pays du Golfe et en Malaisie

notamment, l'assurance *takaful*, mécanisme d'assurance basé sur l'entraide dans la voie tracée par le Coran et la charia (cf. Daniel [2007]). Aussi, au sein d'une assurance vie *takaful* il n'y a pas de primes mais des dons (*tabarru*), il y a mutualisation des sinistres et des donations, le bénéficiaire n'est qu'un récipiendaire de l'indemnité et devra à ce titre la répartir entre les héritiers selon l'ordre déterminé par la loi coranique et, entre autres, les placements admis sont d'une part ceux dont la rémunération résulte d'un partage du sort entre l'investisseur et le bénéficiaire de l'investissement et d'autre part ceux étant en harmonie avec les préceptes religieux (cf. Daniel [2007] et Kassim [2008]).

2.1.2 Comportements sociaux et éducation

Au-delà des aspects culturels et religieux, l'Afrique subsaharienne francophone est également marquée par les comportements sociaux et le niveau d'éducation de ses populations.

Une psychologie a priori défavorable aux assureurs-vie ...

Au-delà de ses croyances traditionnelles et religieuses, la population est caractérisée par une mentalité et une psychologie qui semblent indisposer à la souscription de contrats d'assurance vie. Trois exemples illustrent ces propos.

Le premier est qu'au sein de certaines populations d'Afrique subsaharienne, la mort est un sujet tabou (cf. par exemple Aku Sama [1996] et Betoe Minko [1986]), ou du moins une réalité traumatisante dont on n'aime pas parler (cf. Direction des Assurances (Bénin) [2007]). En outre, quand bien même ce premier obstacle serait levé, certains assurés potentiels seraient touchés par la crainte d'être tués par les bénéficiaires du contrat (cf. Aku Sama [1996]).

Par ailleurs, l'absence de concret dans les contrats d'assurance vie ne satisfait pas certaines populations. En effet, nombre d'assurés potentiels s'accommodent mal d'une simple promesse, qui plus est parfois de long terme, qu'est la sécurité en assurance vie : toute sortie d'argent doit se matérialiser par un bien palpable. « En général, l'Africain ne compte qu'avec le concret en matière d'échanges » (cf. Debayou [1988]), et l'assurance vie ne semble pas être perçue comme tel.

Le troisième handicap identifié ici est l'incompréhension des produits par les prospects. En effet, nombre des termes utilisés en assurance vie semblent ésotériques pour l'essentiel des assurés potentiels (cf. Bleu [1984]). En relevant qu'au sein de la zone CIMA près de 50 % de la population des plus de 15 ans est estimée analphabète (cf. Tableau 1 ci-après), on prend la mesure de la barrière terminologique qui peut exister dans le secteur.

...mais qui reste compatible avec le développement de l'assurance vie

La mentalité des populations et leur incompréhension des garanties mettent en avant la nécessité d'une pédagogie et d'une explication des garanties et des produits. Ces caractéristiques n'illustrent pas une incompatibilité avec le secteur de l'assurance vie, comme en témoignent l'importance des solidarités traditionnelles (cf. sous-section 1.1), elles mettent seulement en exergue une culture de l'assurance vie privée et professionnalisée encore trop faible au sein des pays de la région.

2.1.3 Structure de la population générale

Les paragraphes précédents présentent la population de la zone CIMA sous différents angles (culturels, religieux, comportementaux, éducation, etc.), en insistant sur les freins qu'ils peuvent occasionner pour le développement du marché de l'assurance vie. Mais comment est structurée cette population générale ? Qu'en est-il de ses caractéristiques démographiques aujourd'hui ? Qu'en sera-t-il dans les prochaines décennies ?

Présentation de la structure de la population

Les ménages, et donc les populations, sont au cœur de toute activité économique, surtout en Afrique où « l'investissement démographique » se substitue communément à l'investissement économique, l'enfant représentant effectivement une utilité économique en tant que force de travail, assurance vieillesse ou encore source de transferts futurs (cf. Hugon [2009]).

Dans ce contexte, le tableau suivant présente des indicateurs démographiques relatifs aux 12 pays de la zone (chiffres issus de BAFD/OCDE [2008], sauf précision contraire).

La zone CIMA compte ainsi plus de 125 millions d'individus, dont 44 % ont moins de 15 ans et 53 % ont entre 15 et 64 ans.

La figure 1 présente la « Révision 2006 » des projections démographiques mondiales publiées par la Division de la population des Nations unies⁹.

Selon ces projections, la population de la zone devrait doubler dans une génération.

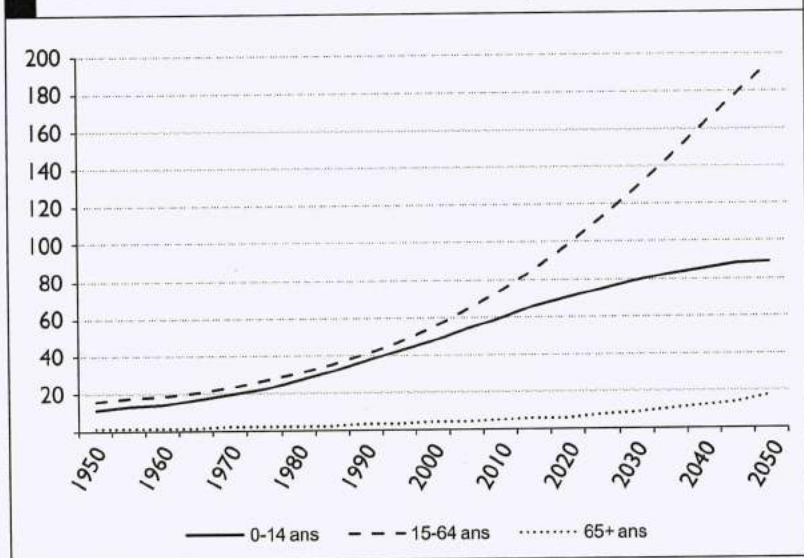
Par ailleurs, au-delà de l'explosion démographique générale, ces projections illustrent l'explosion de la population africaine en âge de travailler. Cette population jeune permet notamment de maintenir un

TABEAU I
INDICATEURS DÉMOGRAPHIQUES DE LA ZONE CIMA

| Pays / Zone | Pop. totale (en millions, 2007) | Distribution par âge (% du total, 2007) | | | Pop. urbaine (% du total) (2007) | Taux d'analphabétisme des plus de 15 ans (2007) | | VIH/Sida Prévalence chez l'adulte (2005) | Part des musulmans* (%) (2004) |
|---------------|---------------------------------------|--|--------------|------------|---|--|------------|---|---|
| | | 0-14 ans | 15-64 ans | 65+ ans | | Hommes | Femmes | | |
| Bénin | 9,0 | 44% | 54% | 3% | 47% | 39% | 70% | 1,8% | 15% |
| Burkina Faso | 14,8 | 46% | 51% | 3% | 18% | 59% | 80% | 2,0% | 50% |
| Côte d'Ivoire | 19,3 | 41% | 56% | 3% | 46% | 35% | 55% | 7,1% | 38% |
| Mali | 12,3 | 48% | 49% | 4% | 41% | 58% | 79% | 1,7% | 94% |
| Niger | 14,2 | 48% | 49% | 3% | 26% | 71% | 88% | 1,1% | 95% |
| Sénégal | 12,4 | 42% | 54% | 4% | 52% | 47% | 65% | 0,9% | 94% |
| Togo | 6,6 | 43% | 54% | 3% | 37% | 21% | 47% | 3,2% | 20% |
| UEMOA | 88,6 | 44% | 52% | 3% | 38% | 49% | 70% | 2,9% | 61% |
| Cameroun | 18,5 | 41% | 55% | 4% | 50% | 15% | 27% | 5,4% | 20% |
| Centrafrique | 4,3 | 42% | 54% | 4% | 43% | 32% | 54% | 10,8% | 15% |
| Congo | 3,8 | 42% | 55% | 3% | 62% | 8% | 17% | 5,3% | 0% |
| Gabon | 1,3 | 35% | 61% | 5% | 93% | 10% | 18% | 7,9% | 1% |
| Tchad | 10,8 | 46% | 51% | 3% | 25% | 39% | 54% | 3,5% | 44% |
| CEMAC | 38,8 | 43% | 54% | 3% | 45% | 23% | 36% | 5,6% | 24% |
| CIMA | 127,4 | 44% | 53% | 3% | 40% | 41% | 60% | 3,7% | 50% |

Source : Frémy et Frémy (2005)

FIGURE I
POPULATION DE LA ZONE CIMA (EN MILLIONS)



taux de dépendance vieillesse inférieur à 10 % jusqu'en 2050, ce qui se traduit par exemple par un besoin en termes de prise en charge sociale des retraités limité (à titre de comparaison, le taux de dépendance vieillesse est évalué à 25 % aujourd'hui en France).

Une structure de population générale favorable au développement de l'assurance vie

Avec la forte croissance démographique et la forte proportion de jeunes, la zone CIMA dispose d'un contexte favorable pour le développement de produits d'assurance vie en général (une forte population permet une forte mutualisation des risques) et de produits d'épargne/retraite en particulier (le taux de dépendance vieillesse demeurant inférieur à 10 % jusqu'en 2050).

En outre, ces constats sur la croissance démographique et la proportion de jeunes permettent de disposer d'une grande flexibilité du facteur travail, notamment en termes de requalifications professionnelles ou de mobilité géographique (cf. Ouédraogo [1999]), ce qui peut conduire à un dynamisme économique, puis à un dynamisme du marché de l'assurance vie. Toutefois, la croissance de l'activité économique ne sera réalisable qu'à condition d'organiser la participation de ces jeunes au processus de production. Tout dépendra ainsi de la capacité du système économique, puis du marché de l'assurance vie, à s'adapter.

2.2 Présentation du contexte économique

Au-delà des aspects sociaux, l'Afrique subsaharienne francophone est également marquée par un contexte économique spécifique. À ce titre, cette sous-section présente la situation macroéconomique du marché, le poids et le rôle du secteur informel ainsi que le comportement microéconomique des agents de la région.

2.2.1 Macroéconomie et analyse économique

Ce paragraphe présente certaines caractéristiques des économies nationales et sous-régionales de la zone CIMA. Après une présentation de la situation monétaire de la zone, il s'agit ici de fournir quelques éléments d'analyse de la situation économique dans la région.

Monnaie et intégration régionale

Les monnaies utilisées dans les douze pays de la zone CIMA considérés, les francs CFA, sont liées à l'euro (avant 1999 elles étaient liées au franc français) par un système de parité fixe avec une garantie de convertibilité illimitée du Trésor français (cf. Agbohohou [2008]). Cette parité est identique pour tous les pays de la zone : 1 euro = 655,957 FCFA. Cependant, la coopération monétaire entre la France et ces douze pays est organisée autour de deux unions monétaires distinctes ayant chacune une banque centrale : l'UEMOA (la banque centrale associée est la BCEAO) pour les pays d'Afrique de l'Ouest et la CEMAC (la banque centrale associée est la BEAC) pour les pays d'Afrique centrale. En outre, il n'y a pas de convertibilité entre les francs CFA émis par la BCEAO (dans ce cas il s'agit des francs de la Communauté Financière d'Afrique) et les francs CFA émis par la BEAC (il s'agit ici des francs de la Coopération Financière d'Afrique centrale).

Dans le cadre d'un développement des économies, les monnaies utilisées au sein de la zone CIMA présentent ainsi des avantages, tels que la stabilité et la fiabilité grâce à la parité fixe et à la convertibilité en euros (cf. Agbohohou [2008] et Hugon [2009]). Cependant, ces monnaies présentent également des inconvénients, tels que les limites en termes d'ajustement économique dues à la parité fixe (cf. Ouédraogo [1999]) et les handicaps sur les échanges commerciaux intra-zone dus à l'absence de convertibilité entre les francs CFA de la BCEAO et ceux de la BEAC (cf. Agbohohou [2008]).

Analyse et développement de l'activité économique

Pour expliquer les mauvaises performances économiques africaines, de nombreux facteurs généraux sont régulièrement avancés

(cf. Hugon [2009]) : ethnolinguistiques (la zone compte plus de 230 langues et dialectes, cf. Frémy et Frémy [2005]), historiques (mauvaise spécialisation, poids de la colonisation), politiques (instabilité, insécurité, coûts de transaction – notamment de corruption – créée par l'autoritarisme), infrastructuraux (faiblesse des télécommunications, électricité, transports, services publics), internationaux (exposition aux chocs extérieurs), etc.

Des facteurs propres à l'économie sont également avancés par Hugon [2009], tels que le gaspillage des ressources (sachant de surcroît que les valorisations des rentes de situation sont également à l'origine de fortes fluctuations), le faible lien entre les rémunérations et la productivité des facteurs (caractérisé par un faible et, surtout, un mauvais investissement) et, entre autres, les distorsions entre les modes de production et de consommation (les Africains ne consommant pas ce qu'ils produisent).

Enfin, certains déséquilibres structurels des économies de la zone sont également matérialisés par des limites budgétaires. Ainsi, par exemple, le système fiscal actuel ne présente pas les incitations nécessaires en matière de politique d'industrialisation et d'investissement (cf. Ouédraogo [1999]) et ne couvre pas certaines activités qui échappent alors à la fiscalité.

Au sein de la zone CIMA, les facteurs justifiant les insuffisantes performances économiques sont donc nombreux et propres au contexte social, culturel, économique et politique.

Dans l'attente de politique de développement adaptée, permettant de redresser la situation économique et sociale dans la région, les populations ont été appelées à créer leur propre système de développement adapté : le secteur informel (cf. paragraphe suivant), système qui présente toutefois de nombreuses limites.

2.2.2 Économie informelle

Selon les estimations 2007 de l'OIT, l'emploi informel représente près des trois-quarts de l'emploi non agricole en Afrique subsaharienne. De surcroît, depuis la fin des années 1990, l'OIT considère que le secteur informel génère plus de 90 % des emplois urbains nouveaux (cf. Trani [2007]), c'est dire son importance. Aussi, ce paragraphe présente ce phénomène au sein de la zone CIMA, en reconstituant l'origine de l'émergence de ce secteur, en donnant une définition à ce type d'activité et en décrivant les avantages et les inconvénients de cette activité au sein de la zone.

Origine de l'économie informelle

Le phénomène qui s'observait à partir de la décennie 1970 dans la plupart des pays de la zone, et qui demeure aujourd'hui, est que « le taux de croissance des industries est assez faible face à la croissance de la population en âge de travailler, ce qui a pour implication évidente une augmentation continue du nombre d'individus en situation de potentiels chômeurs. Le chômage n'étant généralement pas indemnisé (...), le surplus de main-d'œuvre, résultant de l'exode rural et de l'incapacité du secteur moderne à satisfaire la demande, entraîna non pas une augmentation exponentielle du chômage ouvert, mais bien au contraire la création de petites activités permettant aux migrants ruraux et aux citadins n'ayant pu avoir accès aux emplois du secteur moderne de vivre et de survivre ». C'est en ces termes que Georges [2000] décrit la genèse de l'économie informelle.

Définitions de l'économie informelle

L'origine de l'économie informelle semble admise par tous. Il a toutefois été difficile d'obtenir un consensus autour de sa définition. En effet, depuis que l'OIT a publié son rapport sur la situation de l'emploi au Kenya en 1972, identifiant un type d'activité de travail qui ne correspondait ni aux activités du secteur « traditionnel » ni à celles du secteur « moderne », nombre d'études et de travaux sur ce phénomène ont vu le jour. Il existe quasiment autant de définitions que d'études, ce qui s'explique notamment par la forte hétérogénéité de ce secteur (taille variable des structures, unités et modes de production multiples, forte diversité des statuts des personnes qui y travaillent, etc., cf. Trani [2007]).

Selon Trani [2007], les organisations internationales limitent ce « secteur aux seules activités illégales dans leur fonctionnement, mais licites dans leur contenu ». Si cette approche a le mérite de la simplicité, elle manque de précisions. Aussi, de nombreuses tentatives de définition plus précise se sont développées (approche multicritères, approche fonctionnelle, etc., cf. Georges [2000]).

En vue d'harmoniser les traitements et les études statistiques sur ce secteur, la définition officielle suivante a été adoptée en 1993 (cf. Conférence internationale des statisticiens du travail [1993]) : « ensemble d'unités produisant des biens ou des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations d'emploi – lorsqu'elles existent – sont surtout fondées sur l'emploi

occasionnel, les liens de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme ».

Avantages et inconvénients de l'économie informelle

Par définition, l'économie informelle assure un filet de sécurité sociale aux populations et leur permet de satisfaire des besoins fondamentaux. De manière plus générale, l'économie informelle a constitué un second souffle pour l'Afrique et a permis la mise en œuvre de nombreuses avancées. Ainsi, l'OIT estime que 70 % des activités commerciales dans le secteur informel sont assurées par des femmes (cf. Adamah-Tassah [2000]). Grâce à leur dynamisme dans le commerce informel, les femmes ont ainsi réussi à compenser leur faible participation au secteur moderne (due pour l'essentiel à la discrimination et à la faible scolarisation dont elles font l'objet) et à acquérir une autonomie économique et financière leur octroyant un rang social remarquable (c'est par exemple le cas des « Nana-Benz »¹⁰ du Togo entre les années 1970 et 1990). Une autre illustration de cette avancée est la capacité de l'économie informelle à satisfaire des besoins non couverts par une économie étroite, rigide et réglementée. À ce titre, l'informel constitue un véritable régulateur économique et social et témoigne d'un dynamisme porteur d'avenir (cf. Hugon [2009]).

Système original et spontané développé initialement pour garantir la survie des populations, l'économie informelle est ainsi un témoignage d'ingéniosité qui permet de satisfaire les besoins du plus grand nombre et de moderniser la situation économique et sociale dans la région.

L'économie informelle présente toutefois de nombreuses limites. Certaines difficultés concernent directement les micro-entrepreneurs. Ainsi, Trani [2007] précise que, faute de garanties suffisantes, les prêts bancaires sont généralement exclus de ces activités (les micro-entrepreneurs se tournent alors vers les tontines). Ce faible accès aux ressources financières contraint les acteurs à une faible productivité, à des revenus faibles et incertains, et à privilégier les visions de court terme (toute accumulation est limitée). En outre, les acteurs de ce secteur rencontrent régulièrement une barrière à l'accès des marchés publics et de sous-traitance des grandes entreprises. D'autres difficultés concernent le marché en général. À ce titre, l'un des problèmes que peut engendrer ce système est l'abolition de la barrière entre ce qui est légal et ce qui est illégal. Certains des effets de ce risque sont facilement observables, tels que les dérives de népotisme ou de corruption et les conséquences qui peuvent en découler (comme par exemple la dépendance à l'égard du fonctionnaire qui ferme les yeux sur l'exercice de l'activité illégale contre des avantages personnels). Par ailleurs, un

autre grand problème des activités informelles est qu'elles ne garantissent aucune protection sociale aux travailleurs, ce qui accentue la précarité des participants (cf. Trani [2007]). En outre, on reprochera à l'économie informelle l'inadéquation entre les compétences techniques et les activités exercées (cf. Adamah-Tassah [2000]). Enfin, il apparaît que l'activité informelle élevée dans la région s'accompagne d'une faible bancarisation (égale au rapport entre le nombre de comptes bancaires et la population âgée de plus de 15 ans et estimée à moins de 15 % dans la région), ce qui limite la capacité de financement de l'économie.

2.2.3 Comportements microéconomiques, consommation et épargne des ménages

L'économie informelle répond au besoin du plus grand nombre. Mais quels sont ces besoins ? Quels sont les comportements socio-économiques, et notamment microéconomiques, des populations de la zone ? Ce paragraphe s'attache à apporter des éléments de réponse à ces questions, en présentant les comportements microéconomiques de ménages, en identifiant leurs ressources et en décrivant leurs modes de consommation et d'épargne.

Comportements microéconomiques des ménages

En Afrique, « les rationalités microéconomiques des agents sont liées à leur appartenance à des réseaux et à des structures sociales » (cf. Hugon [2009]), par opposition à la rationalité orthodoxe de l'*Homo œconomicus*.

En d'autres termes, les agents économiques africains ne sont pas à la recherche de la frontière efficiente, mais d'une vertu communautaire et d'une minimisation des risques. Ils sont rationnels et relationnels et agissent dans une logique d'économie affective et prudente.

Ressources, consommation et épargne des ménages

Au regard des comportements présentés ci-dessus, les consommateurs de la zone CIMA semblent plus répondre à des normes qu'à des prix. En parallèle, on observe que les niveaux de consommation identifiés ne sont pas conformes aux revenus officiels (cf. Hugon [2009]). Les relations entre les revenus et la consommation d'une part, et entre les revenus et l'épargne d'autre part sont ainsi atypiques. Dans ce sous-paragraphe, il s'agit de comprendre cette situation.

Les revenus au sein de la zone sont généralement faibles et irréguliers. Néanmoins, la pauvreté du plus grand nombre s'accompagne

de la richesse de quelques-uns, et les mécanismes « redistributifs » au sein des réseaux communautaires et informels de la zone permettent généralement aux plus pauvres de survivre et de consommer (à l'image de ce que l'on observait dans la solidarité traditionnelle ancestrale entre castes, cf. 1.1.1 pour mémoire).

Concernant les taux d'épargne, ils apparaissent fortement variables selon les ethnies (à titre d'exemple, les Bamilékés au Cameroun sont connus pour leur goût prononcé pour l'épargne). Par ailleurs, en termes d'investissements, « compte tenu de la préférence pour la liquidité et des différences de taux de rentabilité entre les investissements productifs et les investissements financiers ou spéculatifs (immobilier, import-export, placements extérieurs), les agents disposant de capitaux privilégient les activités financières et marchandes aux dépens des activités permettant (...) une accumulation productive » (cf. Hugon [2009]). Ce comportement se traduit entre autres par une fuite des capitaux importante (on estime que 40 % de l'épargne africaine est replacée sur les marchés financiers hors d'Afrique) et ne favorise pas le développement des productions nationales.

2.3 Conclusion sur le contexte socioéconomique

Le contexte social et économique au sein des pays d'Afrique subsaharienne francophone n'est pas favorable à la prospérité économique et sociale au sens des théories économiques orthodoxes : faible revenu, bien-être individuel relativisé par le bien-être communautaire, poids important des traditions ancestrales, politiques économiques inadaptées, etc. Ces pays ont toutefois pu s'adapter à ce contexte difficile, notamment grâce à la solidarité de leurs réseaux sociaux et communautaires et, surtout, grâce à une réaction sociale innovatrice : le développement de l'économie informelle (l'emploi informel permettant aux populations de subvenir à leurs besoins fondamentaux, et les biens et services issus de l'activité informelle permettant de répondre à des besoins jusque là non couverts par l'économie officielle). Le poids de l'économie informelle et le rôle des pratiques communautaires dans le fonctionnement de l'économie réelle témoignent ainsi de l'importance de la prise en compte du contexte socioéconomique dans la recherche de solutions de développement.

Dans cette section 2, comprendre le contexte socioéconomique en zone CIMA a permis de comprendre certains aspects des problèmes d'économie générale et d'identifier les contours des solutions existantes aujourd'hui et envisageables pour le long terme. En rapprochant, dans la mesure du possible, les problèmes d'économie générale à des problèmes du marché de l'assurance vie, il conviendra dans la section

suiuante de développer et d'envisager des solutions de long terme pour le marché de l'assurance vie. Une attention particulière devra notamment être accordée à la prise en compte des spécificités liées au contexte.

3. PRÉSENTATION DES DIFFICULTÉS TECHNIQUES ET COMMERCIALES POUR LES ASSUREURS VIE DU MARCHÉ CIMA

Cette troisième section présente quelques problèmes du marché de l'assurance vie (cf. 3.1), les conséquences qu'ils engendrent au niveau du développement du marché (cf. 3.2) et les actions menées et/ou à mener pour y remédier (cf. 3.3).

3.1 Quelques problèmes historiques du marché

Le marché de l'assurance vie en zone CIMA est historiquement marqué par des problèmes liés au contexte (cf. 3.1.1) ou à l'activité de l'assureur (outils financiers et techniques inadaptés et manque de personnel qualifié, cf. 3.1.2).

3.1.1 Difficultés liées au contexte

Les difficultés liées au contexte porte essentiellement sur l'escroquerie à l'assurance et les caractéristiques socioéconomiques de la population.

Escroquerie à l'assurance

Pour présenter l'escroquerie au sein de la zone CIMA, il convient d'en distinguer les causes et les manifestations, à l'image des travaux réalisés par Alla [2000].

La pauvreté, les fluctuations économiques et l'inadéquation entre l'offre et le contexte sont les principales causes de l'escroquerie à l'assurance au sein de la zone CIMA. Dans la pratique, il apparaît que l'escroquerie est inhérente aux organismes assureurs, à leurs partenaires ou directement aux assurés (on notera que dans bien des cas, ces trois parties contribuent simultanément à l'escroquerie). Au niveau des organismes assureurs, l'escroquerie, qui dans ce cas s'apparente généralement à une défaillance dans la gestion technique et la gouvernance, résulte des insuffisances dans les compétences du personnel (les failles dans la production des polices et dans l'authentification des sinistres profitent aux assurés indelicats et bien informés) et de la course effrénée

vers le chiffre d'affaires (les nombreux cas de sous-tarification et d'absence de sélection des risques permettent d'augmenter rapidement le chiffre d'affaires de l'assureur, mais offrent également un terrain très fertile à certains assurés opportunistes). Au niveau des partenaires (agents généraux, courtiers, experts médicaux, etc.), les escroqueries ont essentiellement pour origine l'absence de respect d'une déontologie ou d'une éthique. Enfin, au niveau de l'assuré, l'escroquerie a pour origine le manque de culture de l'assurance classique : le contrat d'assurance doit être individuellement rentable pour les assurés, il doit rapporter (même si cela engendre des comportements d'escrocs).

Concernant les manifestations de l'escroquerie, il convient d'identifier celles qui ont lieu avant le sinistre et celles qui ont lieu lors de la réalisation du risque. D'une part, avant le sinistre, l'escroquerie se manifeste par de fausses déclarations (avec pour l'assuré l'objectif d'obtenir un tarif plus faible ou une indemnité plus élevée). D'autre part, lors de la réalisation du risque, l'escroquerie est matérialisée par la simulation de sinistres, par la survenance de sinistres réels mais intentionnels ou par la surévaluation des prestations au titre d'un sinistre.

Caractéristiques socioéconomiques de la population

Les caractéristiques socioéconomiques des individus de la région constituent également un frein historique au développement de l'assurance vie. L'essentiel de ces caractéristiques a été présenté dans la section 2.

Ainsi, sur le plan social on rappelle ici qu'au sein de la zone CIMA, dans certaines traditions africaines ou religieuses : la conception de la vie favorise l'attentisme, la réalisation de profits suite à l'évènement d'un malheur est considérée immorale et enfin l'intérêt, l'incertitude et la prise de risque sont interdits dans les transactions commerciales. En outre, sur un plan psychologique il apparaît bien souvent que la mort est une réalité traumatisante dont on n'aime pas parler, que l'absence de concret ne satisfait pas les populations et qu'il existe une forte incompréhension des produits d'assurance par les prospects.

De même, sur un plan économique, il apparaît que nombre d'Africains de la zone CIMA disposent de revenus faibles et incertains, et privilégient ainsi les visions de court terme. Par ailleurs, les rationalités microéconomiques des agents africains semblent liées à leur appartenance à des structures sociales : ils agissent dans une logique d'économie affective et prudente et leur mode de consommation semblent plus répondre à des normes qu'à des prix. Enfin, il apparaît une faible bancarisation dans la région.

Comme évoqué dans la section 2 toutefois, ces caractéristiques ne traduisent pas une incompatibilité entre les caractéristiques socioéconomiques de la région et le développement de l'assurance vie. Elles illustrent seulement la nécessité pour les assureurs de proposer des solutions innovantes et adaptées, permettant de tenir compte de ces spécificités. À titre d'exemple, les difficultés liées au faible poids de la population possédant un compte bancaire (estimé à moins de 15 %, selon la Banque mondiale) pourraient être résolues avec le développement des services financiers sur téléphonie mobile (le poids de la population possédant au moins un téléphone mobile étant estimé à plus de 35 % dans la région, selon les Nations unies).

3.1.2 Difficultés spécifiques au rôle de l'assureur

Les assureurs sont donc appelés à proposer des solutions adaptées pour développer le secteur de l'assurance vie au sein de la région. En pratique toutefois, il apparaît que les assureurs disposent généralement de moyens limités pour atteindre cette ambition, que ce soit au niveau des dispositions opérationnelles (personnels, données) ou au niveau des outils financiers et techniques utilisés.

Limites opérationnelles (imperfection des données, manque de personnel qualifié)

Si l'offre de produits traduit un manque d'originalité et n'illustre pas l'ingéniosité qui caractérise les populations africaines, c'est principalement en raison d'un manque de données de qualité et de personnel qualifié.

En effet, l'une des difficultés importantes pour les assureurs vie de la région se situe au niveau des insuffisances dans la qualité des données et des systèmes d'information.

Par ailleurs, il existe également des difficultés importantes au niveau du personnel et du processus de décision interne.

Sur ce point, les difficultés s'illustrent d'une part au niveau de manque de personnel qualifié. Certes la CIMA dispose de l'IIA au sein de laquelle de nombreux cadres et (futurs) dirigeants de qualité sont formés en assurance. Néanmoins, la zone CIMA manque manifestement d'actuaire (on estime à quelques dizaines le nombre d'actuaire exerçant en assurance vie au sein de la zone CIMA), alors même que ces techniciens sont indispensables pour toute création de solutions d'assurance innovantes. De manière générale, et au-delà des services techniques, les services commerciaux et marketings, également nécessaires à la création de solutions adaptées, manquent régulièrement de personnels qualifiés en leur sein.

D'autre part, il apparaît bien souvent que les personnes qualifiées au sein du marché ont le sentiment de ne pas bénéficier de l'attention de leur supérieur. À ce sujet, nous retenons deux exemples. Le premier est que de nombreux jeunes actuaires exerçant au sein de la zone ressentent un manque de considération et, dans une région très marquée par le respect voué aux anciens, voient régulièrement leurs propositions innovantes perçues comme une forme d'arrogance par leurs aînés. Le second est que « trop de petites sociétés d'assurances appartiennent en Afrique à des hommes d'affaires qui n'ont qu'une vision strictement utilitaire de leur société (...) » (cf. Yeatman [2007]), et « les Directeurs Généraux, salariés de ces hommes d'affaires, deviennent bon gré mal gré des exécutants de mauvaises politiques de gestion » (cf. Ziguélé [2008]), indépendamment de leur propre compétence¹¹.

Opportunités limitées dans la gestion financière des placements

À supposer que les assureurs disposent de personnels qualifiés pour le développement de produits et donc du marché, force est de reconnaître que l'activité de ces derniers serait fortement limitée par la situation des marchés financiers locaux d'autre part et par les tables de mortalité réglementaires d'une part.

Concernant le premier point, les opportunités de placements sur les marchés financiers sont limitées aujourd'hui, ce qui ne permet ni d'optimiser la gestion actif-passif, ni d'offrir aux bénéficiaires des taux de rendement substantiels. Plusieurs éléments expliquent cette situation.

D'une part, comme le rappelle Kone [2007], il convient « de s'interroger sur la viabilité, l'efficacité et la rentabilité des [trois] marchés financiers de la zone CIMA » : la BRVM, la BVMAC et la DSX. La BRVM, la bourse des valeurs mobilière de l'UEMOA, a débuté ses activités en 1998. À fin 2007 la BRVM comptait une quarantaine de sociétés inscrites à la cote action, mais à cette date seuls deux titres concentraient plus des deux tiers des échanges sur l'exercice, en valeur et en volume (cf. Banque de France [2008]). On comprend dans ce contexte que la BRVM est confrontée à des problèmes de dynamisme, de liquidité et de profondeur. La situation est par ailleurs plus alarmante au sein de la zone CEMAC. La sous-région d'Afrique centrale compte effectivement deux bourses distinctes, plus jeunes et plus limitées en termes d'opportunités : la DSX et la BVMAC. La DSX se définit comme la bourse des valeurs mobilières sur le territoire camerounais et ne propose que deux actions à fin 2008 (la première action a été cotée en juin 2006). La BVMAC, dont le siège est à

Libreville, est par ailleurs la bourse des valeurs mobilière de la CEMAC. Elle a démarré ses activités de cotation en août 2008 avec un emprunt obligataire de l'État gabonais.

D'autre part, le Code CIMA impose de fortes restrictions en matière de placements des actifs en représentation des engagements en dehors de la zone CIMA (*cf.* art. 335 à 335-2 du Code des Assurances de la CIMA).

L'absence de délocalisation des capitaux et l'état des marchés financiers locaux conduit alors à une surreprésentation des liquidités bancaires dans les placements des assureurs vie de la zone : 37 % des placements sont en liquidités bancaires, 32 % en obligations, 10 % en actions, 9 % en immobilier et 12 % en prêts et autres placements (*cf.* FANAF [2011]). Cette situation limite ainsi les promesses de taux de rendement attractifs et entrave la mise en place de couvertures adaptées des engagements. De surcroît, comme le rappelle Kone [2007], ces contraintes ne permettent pas à l'assurance vie « de participer de façon optimale au financement des économies africaines », alors même qu'il s'agit là d'un des rôles majeurs que doit jouer ce secteur pour le développement.

Tables de mortalité réglementaires perfectibles

L'autre limite porte sur les tables réglementaires pour la tarification et le provisionnement. Il s'agit aujourd'hui des tables TD CIMA pour les assurances en cas de décès et les tables TV CIMA pour les assurances en cas de vie (art. 338 et 334-4 du Code des Assurances CIMA). Ces tables se révèlent être respectivement les tables PM60-64 et PF60-64, c'est-à-dire les tables réglementaires en France du début des années 1970 au milieu des années 1980. Ces tables sont construites sur la base des données démographiques françaises observées entre 1960 et 1964, respectivement pour les hommes et pour les femmes. En d'autres termes, aujourd'hui pour modéliser la mortalité des assurés de la zone CIMA dans le cadre d'une tarification ou d'un provisionnement, on s'appuie sur la mortalité de la population générale française du début des années 1960.

3.2 Conséquences des problèmes du marché

Ces problèmes historiques au sein du marché CIMA ont des répercussions importantes : déficit de confiance, existence d'une offre non adaptée et existence d'une importante population non couverte. Tous ces points sont traités dans cette sous-section.

3.2.1 Problème de confiance

Les relations entre les citoyens et les assureurs ne sont guère satisfaisantes, et cela à deux titres (*cf.* Yeatman [2007]) : d'une part, les assureurs redoutent les sinistres fictifs et les autres prétextes imaginés par les assurés pour recevoir des prestations, et d'autre part, nombre d'assurés « ne sont pas convaincus de la bonne foi des assureurs en ce qui concerne leur promesse de payer les sinistres en échange des cotisations qu'ils exigent ». Dans les faits, en raison de difficultés de trésorerie, on observe de nombreux retards dans le paiement des sinistres et on constate que de nombreux rachats et prestations échues ne sont pas payés aux bénéficiaires depuis plusieurs mois, voire plusieurs années (*cf.* Kone [2007]). Aussi, l'assuré ne comprend pas que l'on refuse de lui payer dans les délais impartis une épargne qu'il a constituée au prix de plusieurs sacrifices, et dans ce contexte la crédibilité des opérations d'assurance vie est gravement affectée.

Par ailleurs, concernant les relations entre l'État et les citoyens, il semble acquis que la méfiance prévaut sur la confiance et que l'informalité et la corruption (à grande et petite échelle) prévalent sur les règles. Cette situation reflète d'ailleurs l'état d'esprit et les mentalités du plus grand nombre au sein de la zone, et on en retrouve donc également des symptômes dans les relations entre l'État et les assureurs, notamment en termes d'harcèlement fiscal. En effet, nombre de contrôles fiscaux au sein de la zone s'apparentent à des intimidations et servent de prétexte pour monnayer un avantage financier indu. Ainsi, selon le CIAN [2008], parmi les 12 pays de la zone, seuls le Togo et le Gabon ne figurent pas dans la liste des 21 pays d'Afrique où la fréquence des contrôles fiscaux est anormalement élevée. Pis, cinq pays de la zone CIMA (Cameroun, Centrafrique, Congo, Côte d'Ivoire, Mali) figurent parmi les sept pays d'Afrique où les « contrôles fiscaux [sont] complètement démentiels ».

3.2.2 Offre non adaptée

Les problèmes historiques justifient également les différences entre l'offre d'assurance vie et le contexte du marché CIMA.

En pratique, il apparaît que l'offre actuelle est principalement le fruit de l'héritage colonial (*cf.* 1.2.1 pour mémoire). Elle est historiquement adaptée aux populations occidentales expatriées, mais ne répond pas aux attentes de l'essentiel de la population au sein de la région (compte tenu de leurs caractéristiques socioéconomiques : croyances, traditions, religion, revenus, comportements microéconomiques, etc.).

De surcroît, ces produits d'assurance vie doivent faire face à la concurrence des systèmes de solidarité traditionnels (notamment les tontines), qui ont le mérite de s'adapter aux revenus et à l'environnement socioculturel des populations.

3.2.3 Population non couverte

Aujourd'hui l'assurance vie classique s'adresse donc à une faible fraction d'agents économiques, et au sein de laquelle il existe une forte concentration de personnels salariés du secteur formel (entreprises ou administrations). C'est dans ce contexte que Kone [2007] rappelle que « les commerçants, les agriculteurs, les artisans, les transporteurs, les autres acteurs du secteur informel et les professions libérales sont dans la plupart des cas sans couverture sociale » (hormis celles des systèmes et réseaux de solidarité). En rappelant qu'en Afrique subsaharienne près de 70 % de la population active est dans le secteur primaire (cf. Hugon [2009]) et que l'emploi informel représente près de 75 % de l'emploi non agricole, on comprend qu'une grande proportion de la population active de la zone CIMA n'est pas couverte par les produits d'assurance vie classique.

Par ailleurs, certaines pratiques de l'assurance vie classique sont interdites par la charia, or pour mémoire la moitié de la population de la zone est musulmane (cf. 2.1.1). S'il ne fait aucun doute que certains musulmans usent des contrats d'assurance vie classiques, il ne fait aucun doute non plus que de nombreux musulmans ne sont pas couverts par les contrats d'assurance vie proposés sur le marché.

3.3 Exemples d'actions menées et perspectives

En réponse aux problèmes évoqués ci-dessus, cette sous-section s'attache à présenter quelques actions menées, notamment par la CIMA (cf. 3.3.1), et quelques actions à mener, notamment par les États (cf. 3.3.2) et par les assureurs (cf. 3.3.3).

3.3.1 Actions menées par la CIMA

Parmi les actions menées par la CIMA il convient de noter la mise en place de tables de mortalité réglementaires prenant en compte l'expérience de la population assurée, ainsi qu'un assouplissement des règles relatives aux placements financiers (processus en cours).

Par ailleurs, concernant les dysfonctionnements dans la gestion technique et la gouvernance des assureurs, force est de reconnaître

que depuis l'instauration d'une autorité de contrôle supranationale lors de la création de la CIMA, à savoir la CRCA, l'activité de contrôle a été épurée, notamment grâce à une plus grande intégrité.

Aussi, Ziguélé [2008] précise que depuis l'entrée en vigueur du Traité et du Code CIMA en 1995, « un important travail d'assainissement du secteur s'effectue par la CRCA, malgré les difficultés inhérentes à un environnement naguère peu coutumier d'une discipline forte ». Ce travail a été possible car la CRCA « a pu recruter des personnels de haut niveau de compétence que leur statut de fonctionnaires internationaux met davantage à l'abri des pressions de toutes sortes dont sont victimes les fonctionnaires locaux » (cf. Yeatman [2007]).

Ce travail d'assainissement est possible grâce à un contrôle sur place et sur pièces des normes de solvabilité, qui consiste entre autres à vérifier la constitution de provisions techniques suffisantes, la couverture des engagements réglementés et l'existence d'une marge de solvabilité satisfaisante (cf. Ngbwa [2007]). À ce titre, Ouédraogo [2008] précise que la Commission a déjà pris les décisions et sanctions suivantes entre la 1^{ère} (en 1995) et la 49^{ème} (en 2007) Session Ordinaire de la CRCA¹² : 19 retraits de la totalité des agréments, 6 mesures de restriction de la libre disposition des actifs par les dirigeants, 10 mesures de mise sous administration provisoire, 12 suspensions de dirigeants, 26 mesures de mise sous surveillance permanente, 11 blâmes et 11 avertissements aux dirigeants. En outre, la Commission a examiné 254 plans de financement ou de redressement présentés par des sociétés, dont plusieurs ont été jugés non satisfaisants.

3.3.2 Actions à mener par les États

Les États ont également leur rôle à jouer pour le développement du marché. Ainsi, l'État est en première ligne au sujet du manque de confiance qui existe au sein du marché. S'il ne serait pas juste de considérer que cet état d'esprit est uniquement dû au comportement de l'État, il semble naturel que ce soit l'État qui donne l'exemple et qui montre la voie de la sincérité, armes puissantes pour redonner du crédit aux autorités et pour restaurer un climat de confiance au sein du marché.

Par ailleurs, l'État dispose également d'importants leviers pour contribuer au développement du marché par des mesures d'incitations fiscales, que ce soit au niveau des cotisations (phase de constitution), des prestations (phase de restitution), voire directement sur l'activité des organismes assureurs. Si la crainte des États est l'existence d'un manque à gagner, Kone [2007] rappelle qu'une fiscalité moins restrictive permettrait aux assureurs de collecter plus d'épargne qui serait investie

soit dans divers secteurs de l'économie soumis à divers impôts, soit dans des obligations d'État qui leur procureraient des ressources à long terme nécessaires aux projets de développement. Enfin, on peut noter à titre de comparaison que si le secteur de l'assurance vie est si développé en France, c'est précisément du fait de son statut fiscal favorable.

3.3.3 Actions à mener par les assureurs

Enfin, les assureurs pourraient également contribuer au développement du marché de l'assurance vie en zone CIMA en proposant des solutions d'assurance adaptées aux populations et au contexte. À cet effet, on peut par exemple citer le développement de produits associés à la solidarité traditionnelle, notamment aux tontines accumulatives.

L'intérêt des tontines pour le développement de l'assurance vie classique s'illustre à quatre niveaux.

Premièrement, les tontines présentent dans bien des cas des fonctionnements proches de ceux observés en assurance vie classique : elles permettent de mutualiser les risques entre tous les membres qui acquittent une cotisation préalable et offrent des droits à prestations en cas de réalisation des risques assurés (décès ou hospitalisation par exemple). La compatibilité entre les tontines et l'assurance vie classique est donc immédiate (à titre d'exemple en France, le Groupe Mutualiste Le Conservateur propose des tontines et cette activité fonctionne bien).

Par ailleurs, les tontines concernent toutes les strates socioéconomiques de la population africaine : ruraux, urbains, riches, pauvres, etc. Ainsi, par exemple, il existe des tontines pour les plus pauvres et les plus vulnérables (dans ce cas la tontine est une solution importante pour gérer les risques financiers menaçant les membres) et pour les plus riches et les plus puissants (dans ce cas les risques financiers menaçant les membres sont limités, et la tontine est alors principalement un lieu de rencontre permettant de constituer un réseau d'influence sociale). En s'associant aux tontines, qui couvrent donc une population très large, les assureurs auraient ainsi la capacité d'autoriser une grande mutualisation (entre les populations les plus risquées et les populations les moins risquées, entre les populations les plus fortunées et les populations les moins fortunées, etc.).

Troisièmement, les tontines s'inscrivent naturellement dans le respect des traditions et des spécificités socioéconomiques des membres, à travers leur mode de fonctionnement, leurs fêtes annuelles, leur mode de célébration d'événements heureux ou malheureux, etc. Les barrières psychologiques ou celles liées aux croyances et aux religions disparaissent donc, ce qui est favorable au développement de l'assurance vie.

Enfin, les tontines présentent l'avantage de proposer un cadre dans lequel les membres retrouvent la confiance qu'ils n'accordent plus aux institutions (assureurs classiques, États, organismes publiques de prévoyance sociale). La confiance étant à la base de toute activité d'assurance, on comprend que ce cadre présente un intérêt significatif pour les assureurs.

Pour toutes ces raisons, les assureurs ont donc tout intérêt à considérer ces tontines comme une opportunité de développement, et non comme un concurrent déloyal (car informel). Les assureurs pourraient ainsi proposer aux tontines des contrats collectifs ne modifiant pas leurs règles de fonctionnement internes (si chères à leurs membres), en se chargeant principalement de l'encaissement et de la gestion financière d'une partie des fonds accumulés, de la mutualisation des risques entre tontines et de la responsabilité du versement de tout ou partie de la prestation. De tels contrats collectifs présenteraient l'avantage de permettre aux assureurs d'élargir significativement leurs populations couvertes, tout en limitant les démarches commerciales individuelles. L'intérêt de tels contrats pour les tontines souscriptrices seraient alors de bénéficier d'une réduction du coût de l'assurance, grâce à une plus grande mutualisation des risques (compte tenu notamment de la capacité de l'assureur à mutualiser les risques de différentes tontines).

À l'image de la microassurance, qui pour mémoire désigne « l'adaptation de services d'assurance à des clients, essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique » (cf. Nabeth [2007]), cette solution permet de fournir aux populations les plus vulnérables des solutions d'assurance adaptées au contexte socio-économique. À la différence de la microassurance toutefois, l'association entre les tontines et les assureurs permet de limiter la démarche commerciale et le travail de pédagogie, et permet potentiellement d'assurer un plus large périmètre de mutualisation (cf. Nabeth [2007] pour une comparaison de l'assurance et de la microassurance en Afrique, Nabeth [2006] pour une présentation complète des défis de la microassurance et DID [2011] pour un état des lieux de la microassurance en zone CIMA).

La mise en place d'une telle collaboration entre les assureurs vie et les tontines pourrait néanmoins se heurter à certaines difficultés pratiques, d'ordre :

- juridique (comment l'assureur peut-il justifier l'origine des flux financiers collectés au sein des tontines, sachant que ces flux sont souvent d'origine informelle ?);
- commercial (comment l'assureur peut-il optimiser l'échange d'information avec le souscripteur, c'est-à-dire la tontine en tant que personne morale représentée par le Président ou le Trésorier ?);

- administratif (comment l'assureur peut-il maintenir les délais de paiement satisfaisants pour les membres sinistrés, sachant que les courts délais de paiement sont un des points forts des tontines actuelles ?);
- technique (comment l'assureur peut-il collecter des informations et des données sur la population assurée, afin de mesurer les risques associés ?);
- etc.

Aussi, des collaborations alternatives, moins exposées à ces difficultés pratiques, pourraient être envisagées par les assureurs vie de la zone CIMA, comme par exemple une collaboration avec les coopératives ou avec les syndicats (*cf.* Bertomeu-Gilles et al. [2012] sur ce point).

4. SYNTHÈSE ET CONCLUSION¹³

Dans les pays d'Afrique subsaharienne francophone, assimilés aux pays de la zone CIMA¹⁴, le marché de l'assurance vie classique, c'est-à-dire celle des assureurs privés, est à la traîne : il y représente moins d'un tiers du chiffre d'affaires de l'assurance classique, contre plus de deux tiers en France. Aussi, le taux de pénétration moyen de l'assurance vie classique au sein de la zone CIMA est inférieur à 0,5 %, contre plus de 3 % pour toute l'Afrique (dont plus de 10 % en Afrique du Sud – deuxième meilleur taux mondial derrière Taïwan –) et plus de 7 % en France.

Les difficultés et limites de l'assurance vie classique

Les problèmes associés au développement de l'assurance vie classique en zone CIMA sont globaux, et non uniquement techniques. Ils peuvent toutefois être répartis en trois classes interdépendantes.

Une première classe relève des problèmes liés à l'environnement social. Il s'agit ici des préjugés d'ordres socioculturels et religieux d'une part (à titre d'exemple, de nombreuses dispositions de l'assurance vie classique sont interdites par la charia alors que la moitié de la population de la zone est musulmane) et de la saine concurrence des systèmes d'assurance vie informels d'autre part (à titre d'exemple on peut souligner l'importance des tontines dans la zone).

Une deuxième classe de problèmes relève du contexte économique. Parmi les freins d'ordre économique, on retient essentiellement les

revenus faibles et fluctuants des populations (en Afrique subsaharienne, près de 70 % de la population active est dans le secteur primaire et près de 75 % de l'emploi non agricole correspond à de l'emploi informel), leurs comportements économiques souvent dictés par des normes sociales et ethniques (la rationalité affective et prudente de l'agent économique africain diffère de la rationalité orthodoxe de l'*Homo œconomicus*) et l'absence de climat de confiance (qui émane des autorités et des pouvoirs politiques).

La troisième classe de problèmes concerne les caractéristiques du marché de l'assurance vie. À ce niveau, les difficultés sont directement liées à l'offre, et plus précisément à l'inadéquation entre l'offre (généralement d'inspiration occidentale) et le contexte socioéconomique (propre aux pays d'Afrique subsaharienne francophone). Dans cette classe de problèmes, on inclut également la carence de personnel qualifié, le manque de données fiables et pertinentes et les limites en termes d'outils techniques (les tables de mortalité réglementaires PF 60-64 et PM 60-64 sont inadaptées) et financiers (l'insuffisance des marchés financiers locaux et les contraintes réglementaires sur la délocalisation des placements conduisent à une surreprésentation des liquidités bancaires – plus de 35 % – dans les placements)¹⁵.

Les principales conséquences de ces problèmes sont l'escroquerie à l'assurance (inhérente aux assureurs¹⁶, à leurs partenaires ou aux assurés), l'insuffisante couverture de certains risques (à titre d'exemple le risque de mortalité est souvent mal évalué) et l'absence de couverture pour la plus grande partie de la population (on estime à moins de 10 % la part de la population de la zone couverte par l'assurance vie classique, cette forme d'assurance se limitant souvent au personnel du secteur formel, d'entreprises privées ou d'administrations).

Dans cette analyse du marché, il convient toutefois de distinguer la sous-région des pays d'Afrique de l'Ouest (sous-région UEMOA, hors Guinée Bissau) et celle des pays d'Afrique centrale (sous-région CEMAC, hors Guinée équatoriale), certains des freins potentiels identifiés pouvant être plus marqués dans une sous-région que dans une autre. En effet, on observe par exemple au sein des pays d'Afrique de l'Ouest des dispositions fiscales plus incitatives, des taux de mortalité plus faibles, des taux de prévalence au VIH/Sida plus faibles, une perception de la corruption plus faible, etc.

Un potentiel de croissance qui prend forme

Que ce soit en Afrique de l'Ouest ou en Afrique centrale, force est de reconnaître que l'assurance vie classique au sein des pays de la zone CIMA représente un réel potentiel de croissance, et cela à quatre

titres. Premièrement, le taux de pénétration du marché y est très faible. Deuxièmement, les systèmes de solidarité traditionnels (c'est-à-dire l'assurance vie familiale ou communautaire), très importants dans la zone, présentent en l'état de nombreuses limites (faible périmètre de mutualisation, absence de tarification des risques, etc.). Troisièmement, la zone compte aujourd'hui plus de 125 millions d'habitants et devrait en compter près de 300 millions d'ici 2050, dont une forte proportion de jeunes (le taux de dépendance vieillesse y est égal à 6 % aujourd'hui – contre 25 % aujourd'hui en France – et devrait rester sous les 10 % en 2050). Enfin, l'évolution des mentalités dans la zone (conséquences du changement d'ère politique, de l'expansion des systèmes éducatifs, etc.) devrait être favorable au développement du secteur.

Ce dernier argument est sans nul doute le plus important et le plus appréciable. Ainsi, par exemple, certains comportements funestes de nombreux dirigeants en Afrique subsaharienne francophone tendent à s'estomper, du moins dans le secteur de l'assurance vie : le népotisme et les pots-de-vin n'y font plus autorité. L'assainissement du marché et la recherche de solutions de long terme sont donc désormais une priorité, notamment sous l'impulsion de la CIMA et de la FANAF (comme en témoignent les États généraux de l'assurance vie tenus à Douala durant l'été 2007 et les États généraux de la micro-assurance tenus à Abidjan en octobre 2009¹⁷). Ces évolutions, impulsées par l'autorité de contrôle et l'association professionnelle, se traduisent par des évolutions structurelles au sein des organismes d'assurance vie et par une vive marginalisation des acteurs manquant de professionnalisme. Aussi, le marché est en voie de concentration et compte d'ores-et-déjà plusieurs grands groupes ou réseaux régionaux, largement solvables et disposant de ressources financières conséquentes.

Le potentiel de croissance de l'assurance vie dans la région s'illustre déjà dans les chiffres puisque depuis 2004, le chiffre d'affaires du marché augmente en moyenne de plus de 15 % par an.

De nouveaux défis pour les acteurs du marché

Ce potentiel de croissance du marché est également à rapprocher de nouveaux défis, tant académiques que professionnels. Il s'agit ici, comme indiqué ci-dessus, d'intensifier l'adaptation des solutions aux besoins des populations. En d'autres termes, il incombe au secteur de revoir son positionnement technique et commercial afin de répondre aux exigences et contraintes de l'environnement local d'une part, et afin de couvrir des populations plus larges et plus représentatives d'autre part.

En termes d'évolutions techniques adaptées, les assureurs doivent se repositionner sur le traitement de l'assurabilité et sur la mesure et

la gestion des risques. Concernant l'assurabilité, il convient ainsi d'apprécier les barrières socioéconomiques, la présence de risques systématiques et systémiques importants, l'existence de fraudes à l'assurance, les conséquences de l'imperfection des données, etc. Concernant la mesure et la gestion des risques, il s'agit par exemple d'élaborer un suivi pertinent et adapté de la mortalité, des rachats, de la politique de placement et de l'adossement actif/passif.

En termes d'évolutions commerciales adaptées, les assureurs pourraient développer des offres en collaboration avec les systèmes d'assurance vie traditionnels, des offres de produits d'assurance vie *takaful* (c'est-à-dire conformément à la charia), la micro-assurance vie (activité très répandue en Afrique australe et en Afrique de l'Est, mais peu développée aujourd'hui en zone CIMA) ou encore l'utilisation de la téléphonie mobile (qui connaît une expansion remarquable en Afrique) pour la distribution et la gestion des produits.

Qu'ils s'agissent des évolutions techniques ou commerciales, force est de constater que l'ensemble de ces domaines regorge de spécificités propres à la zone CIMA et justifie ainsi la recherche de solutions endogènes, indispensables au développement pérenne de l'assurance vie classique dans la région. C'est d'ailleurs dans ce contexte qu'un exemple de solution endogène dans le cadre des évolutions techniques est présenté dans Kamega et Planchet [2012], sur la mesure et la gestion des risques liés à la durée de vie humaine.

Références

- Adamah-Tassah D. A. [2000] *Assurance et secteur informel : quelles stratégies de pénétration ?*, Mémoire d'assurance, IIA.
- Agbohoun N. [2008] « Le franc CFA et l'euro contre l'Afrique », *Solidarité mondiale*, 2^{ème} édition.
- Aku Sama A. [1996] *Le marché togolais de l'assurance vie*, Mémoire d'assurance, IIA.
- Alla K. A. [2000] *L'escroquerie à l'assurance et ses implications, quelles solutions ?*, Mémoire d'assurance, IIA.
- BAfD/OCDE (Banque Africaine de Développement/Organisation de Coopération et de Développement Économique) [2008] « Perspectives économiques en Afrique 2007/2008 », OCDE.
- Banque de France [2008] « Rapport Zone franc – 2007 », *Banque de France – La politique et les agrégats monétaires dans l'UEMOA*.
- Bertomeu-Gilles A., Briec M., Kerdudo M., Mebale A., Merx A. [2012] *Défis techniques, financiers et commerciaux de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone*, Rapport de bureau d'étude, EURIA.
- Betoe Minko M. [1986] *La promotion de l'assurance vie en Afrique : l'exemple du Cameroun*, Mémoire d'assurance, IIA.

- BID/AIF (Banque Islamique de Développement/Académie Islamique du Fiqh) [2000] « Résolutions et recommandations du Conseil de l'Académie Islamique du Fiqh – 1985-2000 », *Banque Islamique de Développement*.
- Bleu V. [1984] *Influence des paramètres socio-économiques sur le développement de l'assurance vie – Ex : Cameroun et Côte d'Ivoire*, Mémoire d'assurance, IIA Yaoundé.
- CIAN (Conseil français des investisseurs en Afrique) [2008] *Résister aux sollicitations indues dans le domaine fiscal*, Programme de la réunion de la Commission Anti-corruption du 20 novembre 2008, CIAN.
- CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés de l'Assurance) [1992], « Traité instituant la CIMA », *CIMA*.
- CIPRES (Conférence Interafricaine de la PRÉvoyance Sociale) [1993], « Traité instituant la CIPRES », *CIPRES*.
- CIPRES (Conférence Interafricaine de la PRÉvoyance Sociale) [2007], « Les systèmes de protection sociale en Afrique : Zone CIPRES », *CIPRES*.
- Conférence internationale des statisticiens du travail [1993] « Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel adoptée par la quinzième Conférence internationale des statisticiens du travail », *OIT*.
- Daniel J.-P. [2007] « L'assurance islamique gagne du terrain », *La Tribune de l'assurance 111*.
- Debayou A. S. [1988] *Quelle assurance vie pour l'Afrique ?*, Mémoire d'assurance, IIA.
- Denuit M., Charpentier A. [2004] « Mathématiques de l'assurance non-vie – Tome I : principes fondamentaux de théorie du risque », *Economica*.
- Diakité D. [2008] « Universalité des valeurs et idéal d'humanité en Afrique : témoignages d'explorateurs », *extrait de Konaré A. B.* (sous la direction de) [2008] « Petit précis de remise à niveau sur l'histoire africaine à l'usage du président Sarkozy », *La Découverte*.
- Diallo D. S. [2008] « LA CIMA ou l'histoire d'un modèle d'intégration dans les assurances ».
- DID (Desjardins – Développement international) [2011], « Étude sur la microassurance dans la zone CIMA », *Desjardins – Développement international*.
- Diop C. A. [1979] « Nations nègres et culture », *Présence Africaine*, 4^{ème} édition.
- Direction des Assurances (République du Bénin) [2007], « Étude sur les ruptures anticipées de contrats d'assurance sur la vie », *République du Bénin, Ministère du développement, de l'économie et des finances, Direction générale de l'économie*.
- Ewald F. [2010] « La naissance du risque social », *Risques, Les cahiers de l'assurance 81-82*.
- FANAF (Fédération des sociétés d'Assurances de droits National Africaines) [2011], « Le marché de l'assurance en Afrique – Données 2005 à 2009 », *FANAF*.
- FFSA (Fédération Française des Sociétés d'Assurances) [2011], « Rapport annuel 2009 », *FFSA*.
- Frémy D., Frémy M. [2005] « Quid 2006 », *Robert Laffont*.
- Georges I. [2000] *Assurance et secteur informel : quelles stratégies de pénétration*, Mémoire d'assurance, IIA.

- Haman Bello I. [1984] *Essai d'analyse de la faiblesse de l'assurance vie en Afrique*, Mémoire d'assurance, IIA.
- Hampaté Bâ A. [1972] « aspects de la civilisation africaine », *Présence Africaine*.
- Hugon P. [2009] « L'économie de l'Afrique », *La Découverte*, 6^{ème} édition.
- Juompan-Yakam C. [2010] « Retraites – Un continent en quête de cotisants », *Jeune Afrique* 2590.
- Kamega A. [2010] « Défis de l'assurance vie en Afrique noire francophone », *La Tribune de l'Assurance* 143.
- Kamega A., Planchet F. [2012], « Actuariat et assurance vie en Afrique subsaharienne francophone – Outils d'analyse de la mortalité », *Seddita*.
- Kassim Z. [2008] « Takaful – Concepts et pratique », *Le Réassureur Africain*, 22^{ème} édition.
- Ki-Zerbo J. [1978] « Histoire de l'Afrique noire – D'hier à demain », *Hatier*.
- Kone M.G.K. [2007] « État des lieux de l'assurance vie dans les pays de la CIMA », *CIMA*.
- Nabeth M. [2006] « Micro-assurance – Défis, mise en place et commercialisation », *L'Argus de l'assurance*. Nabeth M. [2007] « Assurance et microassurance en Afrique », *Risques, Les cahiers de l'assurance* 71.
- Ndembou S. [2007] « La solidarité africaine relève de la générosité », *extrait de Courade G. (ouvrage dirigé par) [2007] « L'Afrique des idées reçues », Belin.*
- Ngbwa J.-C. [2007] « Apport de la CIMA à la solvabilité des entreprises d'assurances », *Risques, Les cahiers de l'assurance* 71.
- Nonyu Moutassie É. [2005] « Présentation de la CIMA », *CIMA*.
- Omvane Nkouélé F.-X. [1988] *L'assurance sur la vie et le financement de l'économie dans les pays de la CICA*, Mémoire d'assurance, IIA Yaoundé.
- Ouédraogo A. [2008] « Faiblesses actuelles des compagnies d'assurances et moyens susceptibles d'être mobilisés pour leur consolidation pérenne », *CIMA*.
- Ouédraogo O. [1999] « Plaidoyer macroéconomique pour l'Afrique », *Karthala*.
- Sow A.-M. L. [2007] « Ethnies et sociétés islamique en Afrique, un paradoxe ? – Le cas du Fuuta Dyalöo guinéen du XVI^e au XX^e siècles », *L'Harmattan*.
- Sylla Ndoye I. [1981] *Le développement de l'assurance vie dans un contexte islamique. Expérience de la société nationale d'assurance mutuelle vie*, Mémoire d'assurance, IIA.
- Trani J.-F. [2007] « L'économie informelle est la voie pour un développement à l'africaine », *extrait de Courade G. (ouvrage dirigé par) [2007] « L'Afrique des idées reçues », Belin.*
- Yeatman J. [2004] « L'assurance française en Afrique noire francophone », *Risques, Les cahiers de l'assurance* 57.
- Yeatman J. [2007] « L'assurance en Afrique : une émergence difficile », *Risques, Les cahiers de l'assurance* 71.
- Ziguélé M. [2008] « Comment renforcer les compagnies d'assurances africaines de la zone CIMA », *CAPafrique – Analyses sectorielles*.

Notes

1. Hors Guinée Bissau et Guinée équatoriale. La «zone CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances)» considérée dans ce travail comprend ainsi les douze pays suivants (sauf précision contraire) : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Centrafrique, le Congo Brazzaville, la Côte d'Ivoire, le Gabon, le Mali, le Niger, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

2. Pour mémoire, à cette époque, ce sigle représentait les «Colonies Françaises d'Afrique».

3. En 1956, dans son ouvrage sur l'«Histoire des institutions d'assurance en France», P. J. Richard précise toutefois que la loi française de 1946 sur la nationalisation des plus importantes compagnies d'assurance s'efforçait principalement de rendre à l'État la gestion des organismes dont l'importance pouvait faire échec à l'intérêt général.

4. Les Ministres chargés des assurances étaient alors particulièrement soucieux d'éviter une crise comparable à celle rencontrée dans le système bancaire quelques années plus tôt (cf. Diallo [2008]).

5. Ce niveau exceptionnel en Afrique du Sud tient toutefois de l'organisation des prestations sociales dans ce pays, dans laquelle les salariés sont couverts pour leur risque vieillesse par les assureurs privés et non par des organismes publics ne faisant pas partie des marchés d'assurance (cf. Yeatman [2007]).

6. Cf. <http://www.lacipres.org/prevoyance.html>.

7. La République Démocratique du Congo a été admise au sein des États membres de la CIPRES le 27 février 2009.

8. Souvent traduit par jurisprudence islamique.

9. Hypothèses de projections : poursuite des tendances migratoires récentes et prise en compte des politiques migratoires annoncées; convergence à long terme des taux de fécondité vers 1,85 enfant par femme; allongement et convergence de l'espérance de vie à long terme; réduction de moitié en 30 ans du nombre de nouveaux individus atteints par le Sida et de l'intensité de l'infection; prise en compte d'aucune pandémie majeure. Cf. <http://esa.un.org/unpp/index.asp?panel=4>.

10. «Nom donné aux riches et prospères femmes commerçantes jouissant d'un pouvoir économique leur permettant de rouler dans des voitures de prestige dont les limousines Mercedes-Benz» (cf. Adamah-Tassah [2000]).

11. De surcroît, dans ces situations, les services de contrôle nationaux avaient, avant l'instauration de la CRCA, rarement un poids politique suffisant pour s'imposer face à ces propriétaires de sociétés d'assurance, ces derniers ayant souvent un accès direct au ministre des Finances, patron de ces contrôleurs nationaux, ou au chef de l'État (cf. Yeatman [2007]).

12. Chiffres relatifs aux sociétés vie et non vie.

13. Cette conclusion s'appuie principalement sur l'article Kamega [2010], relatif aux défis de l'assurance vie en Afrique noire francophone.

14. Hors Guinée Bissau et Guinée équatoriale, pour mémoire, dans le cadre du périmètre de la zone CIMA retenu dans ce travail.

15. Sur ces deux derniers points toutefois, des évolutions sont en cours, conformément aux résolutions des États généraux de l'assurance vie : de nouvelles tables de mortalité réglementaires sont en construction et une réglementation plus souple sur les placements se développe.

16. Dans ce cas il s'agit plus précisément de défaillance dans la gestion technique et la gouvernance.

17. Cf. les dossiers techniques de ces États généraux sur <http://www.fanaf.com/> ou sur <http://afrique.ressources-actuarielles.net/>.