

## **NOUREDDINE SKANDRANI**

« Mesdames, Messieurs, merci d'être avec nous.

Je voudrais simplement vous dire que ce thème a été choisi en fonction de nos préoccupations. Il est d'actualité.

Je voudrais, en votre nom à tous, remercier nos amis conférenciers qui sont venus de France, Messieurs Jean-Hervé Lorenzi, Yves Simon, Abdelhay Chouikha, Elyès Jouini et Didier Folus, des noms assez connus, ainsi que les membres du panel, Monsieur Giraud, directeur général délégué de Groupama, Monsieur Brahim Riahi, président de la FTUSA, et Monsieur Ahmed Abdelkefi, P-DG de Tuninvest, les gens de l'IACE, à leur tête le président et les membres du Comité. Ils sont tous à remercier car ils préparent ce colloque depuis un an. C'est dire si cela mérite votre présence et votre attention.

J'adresse aussi mes vifs remerciements à Monsieur le ministre des Finances qui viendra clôturer notre colloque, ce qui n'est pas peu de chose ».

## **CHEKIB NOUIRA**

« Je voudrais tout d'abord vous souhaiter, à tous, la bienvenue en nos murs.

L'IACE, lorsque le président Skandrani lui a proposé d'organiser ce colloque à l'occasion du 25<sup>e</sup> anniversaire du GAT, a tout à fait applaudi à l'idée d'autant plus que le GAT, pour ses 25 ans, a fait les choses avec beaucoup d'originalité avec un colloque sur un thème qui nous intéresse tous et avec une superbe brochure portée sur la culture ce dont je félicite Si Noureddine.

Je voudrais, en cette occasion, présenter mes félicitations à la grande famille du GAT, dont je fais un peu partie puisque cela fait plus de 20 ans que je siège à son Conseil d'administration, souhaiter encore de longues années de succès et de réussite à cette entreprise qui nous est chère et souhaiter à sa direction générale, à sa tête Si Noureddine, à son Conseil d'administration et surtout à ses cadres et à son personnel beaucoup de succès futurs.

Nous allons parler d'assurance et d'épargne. C'est, vous le savez, un sujet d'actualité puisque, aussi bien au sein des compagnies d'assurances qu'au sein du secteur bancaire, le sujet est un des sujets les plus discutés du moment et que de grands projets sont en train de s'organiser autour de ce thème. Je suis, comme vous, impatient d'écouter les participants à ce colloque, que je remercie de leur présence puisque la plupart viennent de loin ».

## **YVES SIMON**

« Mesdames, Messieurs, bienvenue à ce colloque.

Permettez-moi, si vous voulez bien, quelques mots de remerciement au Conseil d'administration du GAT d'avoir organisé cette manifestation. Et également quelques mots de remerciement à Monsieur Skandrani et à l'IACE de nous accueillir dans cette magnifique institution.

Il me revient donc l'honneur d'introduire le sujet de ce colloque. C'est à la fois un honneur et une charge. Je retiendrai, si vous voulez bien, l'honneur qui m'ait fait de présenter cette introduction et j'oublierai la charge.

Je remonterai un peu loin dans l'histoire de mon pays. Entre 1590 et 1610, la société française a connu une période faste sur la plan du développement économique. Cette période a été

caractérisée par l'activité d'un homme aux multiples talents, qui a servi des décennies durant le bon roi Henri IV. Il s'agit de Sully. De Sully, vous connaissez peut-être l'adage qui a fait sa fortune et selon lequel « le labourage et le pâturage sont les deux mamelles dont la France est alimentée ». Si Sully vivait de nos jours, je pense que son adage serait « l'assurance et l'épargne sont les deux mamelles qui permettent le développement d'un pays et favorisent le bien-être de ses habitants ». Autre époque, autre langage, mais toujours la même sagesse.

Pour présenter ce colloque, je me propose de vous donner trois points très brefs, puisque l'essentiel sera développé par les conférenciers et les membres du panel.

- 1<sup>er</sup> point : l'importance de l'épargne et de l'assurance vie.

L'épargne est aujourd'hui fondamentale pour le développement économique d'un pays, importante dans le développement d'un système financier. Il n'y a pas de développement économique qui ne soit accompagné du développement d'un système financier.

Le rôle d'un système financier est fondamental, beaucoup plus important que ce qu'on a coutume de présenter. En effet, un système financier permet d'allouer des ressources dans le temps, de faire ce qu'on appelle de l'allocation inter-temporelle des ressources : que faut-il investir au moment présent ? que faut-il investir dans le futur ? que faut-il épargner pour plus tard ?

Un système financier permet une allocation des risques dans le temps. Que peut-on prendre comme risque aujourd'hui ? que peut-on colporter comme risques sur le futur ? Et à un moment donné dans le temps, il permet une allocation des risques entre les agents économiques. Certains seront prêts à acheter des risques, d'autres voudront se débarrasser de ceux qu'ils ont pris. Et c'est là le rôle fondamental d'un système financier et des marchés financiers qui composent le système financier.

L'épargne est donc fondamentale pour le développement d'un système financier qui, lui-même, est fondamental au développement économique d'un pays.

Et l'assurance est fondamentale, car elle est la source traditionnelle de l'épargne.

Qu'en est-il aujourd'hui de l'épargne ?

En prenant l'exemple de la France, je dirais que l'épargne a évolué. Et là, je citerai quatre caractéristiques fondamentales :

– dans la collecte et la gestion de l'épargne, les banques et les établissements de crédit sont toujours au premier rang mais leur part a légèrement diminué, passant de 50 à 40% de la totalité de la collecte

– les sociétés d'assurances voient, dans le même temps, leur part de marché s'accroître (de 15%, cette part est passée à 30%).

– on constate une stagnation de la détention directe des titres financiers, c'est-à-dire que l'épargne institutionnelle se substitue à la détention directe de titres. Et c'est l'une des caractéristiques de tous les pays développés, parce que les marchés financiers deviennent très compliqués. Et cette complexité dépasse probablement la compétence moyenne de l'épargnant. D'où la nécessité d'avoir probablement des institutions financières qui gèrent à la place de l'opérateur individuel les placements financiers.

– on constate une montée en force de l'épargne longue au détriment de l'épargne courte.

2<sup>e</sup> point : l'avenir de l'assurance vie et de l'assurance retraite

Le rôle de l'assurance vie et retraite ne peut que s'accroître. Pour des raisons tenant aux structures démographiques et pour des raisons tenant aux modalités de la vie professionnelle.

On constate partout dans le monde une tendance à retarder l'entrée dans la vie professionnelle, et ceci parce qu'il est devenu nécessaire d'apprendre beaucoup plus et plus longtemps, parce que le savoir-faire est devenu plus compliqué.

Il y a également une tendance à accélérer la sortie de la vie professionnelle, une tendance à avoir une réduction du temps de travail.

Donc, pour des raisons tenant au financement des retraites, très probablement l'épargne retraite va devenir importante. Pour des raisons tenant à la hausse du niveau de vie également. Car, quand il y a un accroissement du niveau de vie, on constate qu'il y a une augmentation de l'épargne.

3<sup>e</sup> point : la gestion de l'épargne

Si tout le monde est d'accord pour donner de l'importance croissante à l'épargne retraite, il faut bien poser le problème de la gestion. Qui va gérer l'épargne ? Qui va la collecter ?

D'abord les compagnies d'assurances. Elles ont, pour elles, l'ancienneté et la légitimité d'une part, la compétence technique et le savoir-faire d'autre part.

Mais également, les banques et les institutions financières. Celles-ci ont le réseau de distribution. Ce qui aboutirait à ce qu'on appelle la bancassurance. Mais s'il y a de la bancassurance, on peut imaginer qu'il y ait également de l'assurbanque.

L'épargne et assurance est donc un sujet de première importance. Et, pour le traiter, nous allons bénéficier de la compétence de Jean-Hervé Lorenzi et des membres du panel qui réagiront à son exposé ».

## JEAN-HERVE LORENZI

«Quand on parle d'assurance et d'épargne, dans l'esprit des assureurs on pense aussi bien au système de retraite par répartition qu'aux fonds de pension. Je voudrais, moi, focaliser dans le temps qui m'est accordé sur un sujet précis qui est celui de l'assurance vie, qui me paraît tout à fait central dans la réflexion sur ces deux termes, en réalité assez éloignés, d'assurance vie et épargne qui, contrairement à ce qu'on pense, n'ont pas de relation évidente, le propre de l'assurance étant de protéger l'individu et les biens contre les difficultés de la vie.

Tous les gouvernements ont une politique assez variables. J'ai eu le grand plaisir d'être le conseiller d'un premier ministre français et j'ai ainsi pu observer ces fluctuations du gouvernement. J'ai, cependant, été frappé par une certaine continuité dans une action extraordinairement sérieuse, celle de la mise en place de l'assurance vie. Cette mise en place a mis 20 ans. Nous ne sommes, donc, pas en présence d'un ensemble de mesures de courte durée, sur des réalisations simples et rapides. Car, pour monter un système d'assurance vie qui arrive à drainer de l'épargne importante et à satisfaire le client, il faut mettre en place un dispositif législatif particulier, une fiscalité particulière et un environnement particulier. Tout un ensemble qui fait de ce produit, assez simple, le cœur d'une politique de l'épargne à travers l'intervention des assureurs.

Cet exposé, j'essaierai de le structurer en quatre temps.

- J'essaierai, tout d'abord, de vous dire à quel point l'assurance vie est un produit particulier qui mérite, de ce fait, un regard tout à fait spécifique ;

- Dans un deuxième temps, je prendrai l'exemple de la France - mais on pourrait dire la même chose de la Grande-Bretagne, des Etats-Unis et bien d'autres pays - pour vous montrer à quel point il y a une suite, une succession d'interventions dans tous les domaines qui permet de bâtir une politique d'assurance vie ;

- Dans un troisième temps, je rappellerai à quel point l'épargne est fondamentale pour la croissance d'un pays et rappellerai qu'il y a une sorte de corrélation forte entre épargne et croissance et que, dans ce domaine, l'assurance vie est vraiment un des moyens les plus talentueux ;

- Dans un dernier temps, je reviendrai sur la formidable croissance tunisienne. Les chiffres sont très étonnants et très remarquables. Il y a un petit contrepoids à cela, c'est que les chiffres de l'assurance ne sont pas au niveau de la croissance et notamment dans le domaine de l'assurance vie. Et j'essaierai de faire quelques modestes suggestions sur ce qui pourrait être fait à ce sujet.

Pourquoi, donc, l'assurance vie est-elle un produit particulier ?

Contrairement à ce qu'on pense, l'assurance vie n'est pas un produit purement financier. C'est un produit d'assurance et ce, parce qu'il y a un aléa. Et l'aléa ici, c'est la vie, la durée de vie de l'individu. L'assurance sur la vie porte sur des contrats, des contrats liés au décès ou à la vie. C'est ainsi qu'on trouve des assurances sur la vie - ils portent le nom d'assurances décès -, des assurances en cas de vie - et c'est cela le cœur de l'assurance épargne -, des assurances mixtes

qui combinent les deux... Tous ces produits portent le nom d'assurance car il y a l'aléa. Et l'aléa, comme je l'ai déjà dit, c'est la durée de vie. L'assurance sur la vie se définit, d'ailleurs, généralement comme celle dont l'exécution dépend de la vie humaine.

Je voudrais insister sur certaines choses.

1 - il y a un cadre législatif particulier. Ceci parce qu'il faut absolument protéger les assurés contre le fait que leurs primes ne sont pas protégées. Du fait que de la prestation de l'assureur est fixée au préalable, qu'elle ne dépend pas d'un dommage, il faut prévoir un système législatif particulier. Il faut mettre au point des règles pour encadrer ce principe fondamental de l'assurance vie. De même, en raison des engagements de très long terme pris par les compagnies, il est nécessaire de protéger les assurés et, par conséquent, d'imposer des règles garantissant la solvabilité des assureurs.

2 - M. Simon a rappelé que tous les pays du monde se trouvent confrontés à des problèmes de régime de retraite, car il y a un déséquilibre démographique. Il y a donc un débat très fort entre les dispositifs des systèmes par répartition et des systèmes par capitalisation dont fait partie l'assurance vie.

A la différence des systèmes de répartition qui peuvent être mis en cause à tout moment, surtout quand l'équilibre ne peut plus être assuré, dans le système de capitalisation l'assureur s'engage définitivement à verser un capital ou une rente sans qu'il y ait possibilité de modifier la nature du contrat et ce à la différence du système de répartition.

3 - La fiscalité. Celle-ci est très importante. Elle est très favorable en Tunisie et c'est une des raisons pour lesquelles il n'y a pas de motif de non-développement de l'assurance vie en Tunisie.

La fiscalité joue soit sur l'impôt sur le revenu soit sur l'impôt sur la fortune soit sur les successions. Lorsqu'on voit comment tout cela a pu se développer, notamment en France, on s'aperçoit que le cadre favorable qui a été mis en place, c'est le fait de rendre déductibles les primes. En règle générale, on déduit plus ou moins de l'impôt sur le revenu tout ce qui peut être capitalisé et surtout on essaie d'améliorer l'impôt sur les successions. Dans le système français, la fiscalité a été favorable puis remise en cause. Mais, fiscalement, l'assurance vie demeure le produit le plus intéressant.

En Tunisie, la fiscalité est apparemment favorable; c'est pourquoi non seulement il n'y a pas de motif de non-développement de l'assurance vie, mais il y a même des possibilités de croissance exceptionnelles.

4 – les produits d'assurance vie sont souples. On peut imaginer des produits de toute nature : temporaire-décès, des assurances à capital différé, des assurances mixtes, vie entière, vie universelle... On peut également imaginer les conditions qu'on veut, aussi bien quant au versement (en une seule ou en plusieurs fois, d'une manière régulière ou irrégulière...) que quant au règlement des prestations (on peut désigner un bénéficiaire comme on peut ne pas le faire, on peut différer le paiement de la rente...). Il n'y a pas de produit d'assurance - et j'insiste sur le mot assurance - qui dispose d'une palette de possibilités aussi larges que les produits d'assurance vie et ceci dans tous les pays du monde.

En France, ce qui est important c'est de voir à quel point la mise en place du dispositif spécifique a permis de relancer l'épargne. En 1990, on collectait en France 100 millions de FF ; en 2000 on en a collecté 500 millions. Ainsi, en 10 ans, l'épargne a été multipliée par cinq, pour la simple raison qu'on a vraiment, pour une fois, défini un ensemble bien cohérent qui n'a pas été l'objet de trop de précipitation.

Juste un peu d'histoire. L'Angleterre peut être considérée comme le pays pionnier en matière d'assurance vie, puisque dès le 16<sup>e</sup> siècle, après avoir fait abstraction des obstacles culturels et moraux, elle a produit des polices d'assurance vie.

En France, les choses se sont passées autrement. L'assurance vie ayant une connotation très forte d'assurance décès, on a jugé que c'était immoral de spéculer sur le décès des gens. Et l'assurance vie n'a pu avoir droit de cité durant des décennies. Colbert l'avait interdite dès 1681. Et en 1793, la révolution française a décrété la suppression des entreprises d'assurance autorisées par le Conseil d'Etat en les considérant comme « spéculatives ». Il a fallu tout un ensemble fiscal et législatif pour que l'assurance vie décolle enfin. Plusieurs mesures ont été, en effet, prises. participation des assurés aux bénéfices dès 1960, autorisation des placements de capitaux assuranciers en portefeuilles d'investissements boursiers dès 1967; possibilité d'utilisation des unités de compte immobilières à partir de 1974, autorisation des assureurs à offrir des taux d'intérêt

supérieurs aux taux bancaires à partir de 1974 également. Bénéficiant d'une conjoncture favorable et de mesures encourageantes, l'assurance vie connut alors une croissance régulière. Annuellement, son chiffre d'affaires croît en moyenne de + 7,4%, pour atteindre 66,7 milliards de francs en 1995. Aujourd'hui, l'assurance vie est le produit vedette des Français. C'est une épargne qui a tous les intérêts pour l'épargnant. C'est un formidable accélérateur de l'épargne.

3<sup>e</sup> aspect : l'épargne et la croissance.

Les économistes ont, depuis fort longtemps, fait la constatation qu'il y a une sorte de relation, de corrélation entre les taux d'épargne et les taux de croissance importante.

Lorsqu'on observe le cas de la Tunisie, on est frappé par le taux de croissance extrêmement favorable, avec un taux d'investissement moyen de près de 26% et un taux d'épargne presque équivalent. Face à ce diagnostic favorable, on s'aperçoit que le rôle de l'assurance n'est pas encore tout à fait au niveau de ce qu'on peut imaginer. Les chiffres montrent qu'il y a dans ce domaine des possibilités de croissance exceptionnelles. Le taux de pénétration est plus faible que ce qu'il devrait être : 1,57 seulement. Et la prime par habitant n'est que de 35 dollars, dont 4 dollars seulement pour l'assurance vie. Il y a, de ce fait, une sorte de déséquilibre entre une croissance exceptionnelle, une activité économique exceptionnelle et un phénomène « d'assurancisation » moins important. Il y a donc incontestablement une marge de manœuvre importante. Faut-il rappeler que les assurances de personnes sont déterminantes dans le portefeuille des assureurs et que dans les assurances de personnes l'assurance vie a une place importante. En Tunisie, les différents produits proposés en assurance vie sont essentiellement des produits décès-vie et surtout la temporaire décès liée à des emprunts. On n'est, donc, pas tout à fait dans le mécanisme d'épargne au sens traditionnel du terme

Les barrières au développement de l'assurance vie, en Tunisie, sont nombreuses :

- pour des raisons d'acquisition, les frais de rentrée sont lourds pour les bénéficiaires. Dans les pays européens, ce sont les réseaux bancaires qui représentent la méthode de distribution la plus importante ;

- il y a la faiblesse des capitaux générés. Les assureurs ne se sont pas encore mis dans une logique de gestionnaires massifs des capitaux ;

- il a également l'existence d'un système de sécurité sociale tellement bien intéressant pour les assurés. Le régime de retraite obligatoire semble même être satisfaisant, ce qui a atténué la demande pour l'assurance vie et notamment en matière de retraite complémentaire.

- il y a aussi le peu de communication, le peu de publicité sur les produits d'assurance.

Les solutions ?

Faut-il améliorer la fiscalité ? En réalité, celle-ci est déjà assez favorable. Les solutions résident, donc, ailleurs.

- Il faudrait d'abord améliorer l'image de marque de l'assurance et faire de la publicité ;

- Il faudrait également une bonne distribution. Les guichets de vente doivent être très proches des individus ;

- Il faut aussi améliorer la formation ; il faut un système de formation particulier ;

- Il faut également une palette de produits, d'autant plus que, comme je l'ai déjà dit, il n'y a pas de produit financier équivalent ;

- Il faut, par ailleurs, que les compagnies d'assurances fassent un énorme effort de transparence.

Le reste est du domaine de la politique économique générale. Il faudrait une législation assez souple pour permettre aux assureurs de jouer pleinement leur rôle. Enfin, la fiscalité étant bonne, il faudrait espérer qu'il n'y ait pas d'inflation, car l'inflation est l'ennemi n°1 de l'assurance vie ».

**ABDELHAY CHOUIKHA**

« Je voudrais partir de deux constatations de Monsieur Lorenzi :

1 - Quand on parle d'assurance épargne, on parle d'assurance vie. Et celle-ci est très faible. En Tunisie, en 1999, les primes vie ne représentaient que 0,5% de l'épargne nationale, 10% de l'épargne collectée par les banques de dépôt et les caisses d'épargne nationales et 13,5% des fonds collectionnés par les SICAV. On le voit donc, l'assurance vie demeure faible par rapport aux possibilités, mais il y a un potentiel de développement important.

2 - Dans l'assurance vie, il y a l'assurance décès et l'assurance retraite. En Tunisie, c'est l'assurance décès qui est dominante. Mais, la tendance devrait s'inverser. On devrait, en effet, aller désormais vers l'assurance retraite et ce, pour plusieurs facteurs :

- il y a, d'abord, le facteur démographique. L'espérance de vie a augmenté ; de 51 ans en 1966, elle est aujourd'hui de 72 ans. Et plus l'espérance de vie augmente plus on a tendance à s'intéresser à la retraite.

On le sait, l'assurance décès protège la famille de l'assuré contre une mort prématurée de celui-ci. L'assurance vie, elle, protège plutôt l'assuré contre une mort tardive, contre une vie prolongée. Et quand la vie se prolonge, c'est l'assurance vie qui prend le dessus sur l'assurance décès.

- il y a, suite, le facteur «femmes au travail». Dans les foyers tunisiens, il y a de plus en plus de femmes qui travaillent. Ainsi l'assurance décès diminue d'importance

puisque si l'un des deux conjoints décède, l'autre va continuer à avoir un revenu. Le foyer ne sera donc, en principe, pas en péril. Mais ce même phénomène donne de l'importance à l'assurance vie, car quand les deux conjoints travaillent le revenu du foyer peut être assez élevé. Et quand les deux partent à la retraite, ils aimeraient bien conserver le même niveau de vie. Et c'est là que l'assurance vie va voir un rôle assez dominant.

- il y a également les limites du système de répartition. Les caisses nationales ont atteint leurs limites, ou vont l'atteindre dans quelques années. Le système de répartition va donc avoir de moins en moins d'importance, ce qui fait qu'aussi bien les autorités que les entreprises sont en train de pousser les individus à organiser eux-mêmes leur propre retraite. Et l'on s'attend, de plus en plus, à une demande à la carte, ce qui poussera les compagnies d'assurances à diversifier leurs produits et même à changer de méthode de gestion.

Concernant la concurrence avec les banques, les compagnies d'assurances ont un problème : celui de la taille. Elles sont plus petites. Elles ont un autre handicap : un coût d'investissement élevé, à cause de leur réseau d'agents généraux. Les banques ont également un réseau d'agences dont le coût est également élevé oui, mais vu qu'elles offrent beaucoup de services, le coût par service devient plus faible.

Concernant la distribution de l'assurance vie, il y aura trois acteurs : les assureurs, les banquiers et les sociétés d'investissement, chaque acteur ayant normalement un domaine réservée. Mais on voit, de plus en plus, une fusion entre eux, une confusion entre les produits financiers et on a de plus en plus tendance à constituer des supermarchés financiers où existent une diversité de produits.

Les compagnies d'assurances doivent, donc, penser aux alliances stratégiques avec les banques et les sociétés d'investissement. Elles n'ont pas d'autre alternative.

Les économies d'échelle sont importantes dans le secteur financier. Il y a quelques années, la consolidation du système bancaire a été amorcée. Il est temps de penser à la consolidation du système d'assurance surtout que, dans quelques années, de grands groupes viendront vraisemblablement concurrencer les sociétés tunisiennes.

Un autre point mérite d'être souligné, celui de la relation de confiance avec les clients. Cette relation doit être revue et l'image des assureurs doit être soignée.

Enfin, il faut souligner l'importance du rôle des autorités publiques, lesquelles autorités doivent encourager le développement de l'assurance vie. Pas seulement par la défiscalisation mais également par la mise en place de règles de prudence ou par la régulation des investissements des assurances. Il faut que les mesures de régulation soient des mesures intelligentes pour pouvoir encourager l'assurance vie à jouer pleinement son rôle dans le secteur financier ».

**ELYES JOUINI**

« En abordant la question de la fiscalité, M. Lorenzi a conclu en disant qu'il n'y a pas de motif de

non-développement de l'assurance vie en Tunisie. Ceci est vrai. Et pourtant, celle-ci a du mal à se développer. Parmi les raisons, il y a la pyramide des âges. En 1960, on avait une pyramide très évasée avec beaucoup de jeunes pour peu de retraités. Maintenant, on va vers une structure démographique comparable à celle de certains pays européens, avec beaucoup de retraités et peu d'actifs. En peu de temps, nous allons nous retrouver dans la même situation que la France. Et vont donc se poser les mêmes problèmes de développement des fonds de pensions, de l'épargne longue. Nous aurons, cependant, peu de temps pour réagir.

Il y a donc de la place pour le développement d'une épargne retraite longue. Les formes de cette épargne retraite sont multiples. Il y a plusieurs façons de gérer cette épargne longue. Et ce qui est commun à tous les modes de gestion, c'est l'environnement législatif. C'est qu'il faut un système législatif qui encadre ce mode de gestion pour être sûr que ce que l'on promet à l'assuré lui sera garanti dans 20, 30 ou 50 ans, pour garantir que celui qui est en train de vendre sera en mesure de remplir ses engagements. On gère de l'épargne longue, on vend des promesses et il faut que le législateur soit là pour garantir que ces promesses seront tenues. Et ceci en contrôlant régulièrement la gestion, en définissant des règles prudentielles, en définissant les listes d'organismes habilités à gérer les fonds, à garantir par des systèmes d'assurances les fonds gérés.

L'épargne longue est une multitude de métiers. Elle ne se gère pas comme l'épargne courte. Elle appelle un mode de gestion spécifique. Il y a en effet, une multitude de métiers associés à l'épargne longue, avec des aspects fiscaux, juridiques et administratifs, de l'actuariat, de la gestion financière, de la comptabilité... Et je rejoins ici ce qu'a dit M. Chouikha pour dire que cette diversité de métiers n'est pas propre aux compagnies d'assurances. Elle est propre à tous ceux qui gèrent des métiers de risque.

La gestion de l'épargne longue fait appel à une très grande technicité. Et là je citerai notamment l'actuariat qui est un métier fondamental pour la gestion de l'épargne longue. On gère des promesses et il faut être capable de mener l'analyse quantitative nécessaire pour être sûr de mener à bien les engagements et la traduction de l'information statistique en information financière est le métier de l'actuaire. Et une fois le calcul fait, les contrats établis, l'argent encaissé, il faut gérer les actifs. Et la gestion d'actifs est un métier, un métier qui requiert une grande technicité.

On a parlé de synergie entre banques et compagnies d'assurances, il me semble d'une façon plus générale qu'il y a des synergies et donc des formes nouvelles de coopération, de collaboration à trouver aussi bien entre banquiers et assureurs qu'entre sociétés de crédits, sociétés de leasing, sociétés de factoring. Tous ces métiers de risque ont des points communs. Il y a donc un intérêt à développer des synergies pour réduire les coûts, pour créer ces supermarchés dont a parlé Monsieur Chouikha. Il ne s'agit pas de fusionner les métiers, mais de mettre en commun un certain savoir-faire, même si, après, évidemment, chaque métier aura ses spécificités ».

## JACQUES GIRAUD

« Avant, chacun, des banquiers et des assureurs, menait sa vie tranquillement. A partir des années 80, c'est la rupture, la fin de la spécialisation. Les banques, l'aspect fiscal et l'aspect inflationniste aidant, se sont intéressées à l'assurance vie. Elles avaient alors un choix : soit créer une filiale vie intégrée, soit opter pour un partenariat - qui a prouvé ses limites -, la banque se limitant alors à un simple rôle de distributeur.

Trois observations méritent d'être faites :

- la plupart des banques, en France, ont créé leur propre société d'assurance vie, pour la simple raison que les banques veulent capter toutes les phases des bénéfices qui se font dans le temps
- les banques, en France, ont pris plus de 60% de part de marché en assurance vie
- quand il y a partenariat entre banquiers et assureurs, force est de constater que les relations sont souvent difficiles. On le voit surtout en Italie et en Espagne. Les banques pèsent sur les produits et sur les marges. Elles ont, de facto, une position dominante et les compagnies d'assurances risquent, in fine, de ne faire que de la fabrication de produits.

Mais il ne faut pas oublier que l'inverse est également vrai, certaines compagnies d'assurances ayant, de leur côté, créé des banques

Pour la bancassurance, il y a des critères de succès :

- 1 - la fréquence des relations avec les clients. Et là, les banques ont un avantage certain ;

- 2 - la notion d'offre globale et complète ;
- 3 - le réseau de distribution. Et il s'agit là d'un critère très important ;
- 4 - la notion de frais de chargement.

Quand on parle de bancassurance, la préoccupation essentielle qu'on a est la distribution. Comment peut-on la contrôler ? Quel est son coût ? Comment la segmenter ? Aussi bien pour les assureurs que pour les banquiers, l'important n'est pas d'avoir un réseau de distribution, mais plutôt plusieurs réseaux avec des moyens variés de segmentation.

L'assurance dommages va être confrontée à des difficultés, à la différence de l'assurance vie et épargne qui est appelée à se développer car elle a des possibilités de rentabilité assez fortes. C'est un marché prometteur».

### **CHEKIB NOUIRA**

« Jusqu'à il y a quelques années, les banques n'avaient pas une politique de développement basée sur le particulier. A partir du moment où elles vont se mettre, de manière efficace, à distribuer l'assurance vie, celle-ci va se développer.

Les banques qui se sont intéressées depuis peu à la distribution de l'assurance vie savent bien que ceci passe par le développement du front-office, par le marketing, par la communication sur les produits et par la formation du personnel à la vente. Ceci coûte cher. Et c'est peut être là l'explication de la faiblesse du taux de pénétration de l'assurance vie en Tunisie.

Il faut que les compagnies d'assurances offrent de bons produits, sinon, la structure du secteur étant ce qu'elle est (les banques sont plus riches), les banques vont se presser pour créer leurs propres filiales d'assurances. Je ne pense, cependant, pas que ce soit là leur souhait. Elles préféreraient plutôt vendre des produits confectionnés par des spécialistes.

Les vraies synergies se situent au niveau de la distribution, de l'amélioration des produits et du service, de la formation du personnel, de la communication et d'une informatique efficace qui permet l'amélioration du service. Ceci coûte cher oui, mais c'est là que nous devons trouver des synergies plutôt que dans les différents métiers de chacun ».

### **DIDIER FOLUS**

« Les assureurs sont visiblement les gens les plus à même de concevoir les produits. Et j'ajouterais que les deux grandes compétences traditionnelles des compagnies d'assurances sont l'évaluation des risques et la gestion des actifs à long terme, avec

cette particularité qu'elles offrent une gestion à long terme en assurant un bon degré de garantie. Les assureurs sont aussi des spécialistes de la solvabilité.

Concernant la distribution, on peut envisager deux hypothèses :

- soit celle-ci se fera par les réseaux bancaires ; les compagnies d'assurances, qui seront de simples fournisseurs de service, seront ainsi reléguées en amont de la chaîne de production et les banques seront placées en aval. Mais les assurances ne vont certainement pas se cantonner dans ce rôle

- soit les compagnies d'assurances apprendront à se servir mieux des réseaux de distribution des banques en dehors des accords de partenariat qui peuvent exister, soit elles utiliseront d'autres voies telles que les services bancaires proposés elles de façon directe ou sur internet, comme cela se fait en Europe et aux USA.

La distribution de l'assurance pourra également se faire par d'autres réseaux commerciaux autres que ceux de la finance et de la banque. Par exemple, comme en France, par les réseaux automobile, pour développer les assurances dommages, ou par le réseau des hypermarchés ».

### **BRAHIM RIAHI**

« Notre secteur, je le pense, connaîtra un avenir important aussi bien en assurance vie qu'en assurance dommages.

En ce qui concerne la distribution de l'assurance et les relations banques-assurances, je pense que pour le moment, il faut laisser chacun faire son métier et aller plutôt vers le partenariat. Mais, à long terme – dans 10 ou 15 ans - ce qui s'est passé ailleurs se passera également chez nous.

Et si les banques peuvent être amenées à créer leurs propres filiales, l'inverse est également vrai et les compagnies d'assurances pourraient même racheter des banques.

Je crois que l'évolution mènerait à ce que le fil conducteur soit la valeur ajoutée de chacun et l'efficacité pour le bien-être des citoyens.

Chacun a donc un rôle à jouer. Ce seront certainement les plus efficaces qui survivront, aussi bien chez les banquiers que chez les assureurs ».

### **AHMED ABDELKEFI**

« Je suis tout à fait d'accord avec ce qui a été dit au sujet du rôle que l'assurance peut jouer au sein du marché financier.

J'ai relevé le paradoxe, qui a été mis en relief, entre la situation économique globale de la Tunisie et la situation de l'assurance vie qui est beaucoup plus faible. Je crois que ce paradoxe ne s'applique pas qu'à l'assurance.

Je crois qu'on a été très critique avec ce secteur. On a cité l'insuffisante diversité et l'opacité des contrats. Je trouve que le secteur financier dans son ensemble, et en premier lieu le secteur boursier, est lui aussi à ses débuts. Ceci prouve qu'en Tunisie, d'une certaine manière, l'économie réelle est un peu en avance sur l'économie financière, ce qui est intéressant, passionnant parce qu'il y a tellement de choses à faire. Et je pense, j'en suis même convaincu, que les compagnies d'assurances et le secteur financier dans son ensemble ont beaucoup de travail à faire pour gagner en diversité, en finesse, pour conquérir des marchés, pour jouer un rôle qui est d'allouer les ressources mais aussi les risques. Je ne crois pas qu'aujourd'hui le secteur joue ce rôle là. La situation actuelle est beaucoup plus le reflet de notre développement au cours des 20 ou 30 dernières années ».

### **CHEKIB NOUIRA**

« Monsieur le ministre, comme vous le savez, durant cet après-midi et grâce à l'occasion que nous a donnée notre ami Si Noureddine Skandrani à l'occasion du 25<sup>e</sup> anniversaire du GAT, nous avons discuté d'un sujet important auquel vous attachez vous-même ainsi que le gouvernement beaucoup d'importance.

Un panel de grandes personnalités du secteur est intervenu et un petit débat s'en est suivi. Et si vous le permettez, Monsieur le ministre, le professeur Yves Simon va vous faire un résumé de ce qui a été dit. Je pense que ce serait intéressant, en particulier pour vous-même. Ensuite, je crois que tout le monde, ici, est impatient d'écouter ce que vous avez à dire sur ce sujet.

Encore une fois, je souhaiterais vous remercier d'être parmi nous aujourd'hui et de marquer une fois de plus votre soutien au travail de réflexion que nous effectuons à l'IACE lorsque l'occasion vous en est donnée ».

### **YVES SIMON (résumé des interventions)**

« Monsieur le ministre, il me revient l'honneur de vous résumer, au nom du panel, la teneur des débats qui ont précédé votre présence.

Permettez-moi de souligner, tout au début de cette présentation, la richesse des exposés, des commentaires et des interventions que je résumerai en trois points.

1<sup>er</sup> point : l'importance et l'avenir de l'assurance vie et de l'assurance épargne

Il y avait une unanimité dans le panel pour dire que l'épargne retraite est importante, car il s'agit

d'une épargne longue, utile au développement économique et financier. Il est apparu que l'assurance vie est, aujourd'hui, faible en Tunisie. Ceci est dû, en grande partie, à la qualité de la couverture sociale, au régime de la retraite et à la faiblesse de la demande.

Si la situation actuelle de l'assurance vie et épargne est faible, son avenir est en revanche prometteur. D'abord, pour des raisons démographiques tenant en particulier à l'allongement de la vie, et ensuite pour des raisons tenant à l'amélioration du pouvoir d'achat.

2<sup>e</sup> point : les acteurs susceptibles d'intervenir dans la gestion de l'assurance vie et l'assurance épargne

Il est apparu durant les interventions que différents acteurs peuvent intervenir dans cette gestion. Faire de l'assurance vie et épargne implique fondamentalement trois grands types d'activités :

- Il faut, d'abord, concevoir les produits, c'est-à-dire savoir évaluer les risques et tarifer les produits.
- Il faut, ensuite, assurer une gestion des actifs qui soit associée au produit d'assurance. On ne peut offrir un produit d'assurance sans mettre en œuvre immédiatement des techniques de gestion adéquates pour les actifs servant de contrepartie à des engagements spécifiques. Ceci me conduit à noter l'importance de ce qu'on appelle d'une manière générale « l'asset management », c'est-à-dire la gestion d'actifs et les pensions de retraite.
- Il faut, enfin, distribuer le produit, le mettre à la disposition des clients, ce qui implique une communication adéquate, des coûts de distribution faibles et des réseaux adaptés aux différents segments de marché susceptibles d'être intéressés par les différentes modalités de l'assurance vie et retraite.

En conclusion, il est apparu que l'assurance vie et l'assurance épargne relèvent de différentes institutions possibles, chacune, avec ses compétences, devant coopérer avec les autres, afin d'œuvrer pour la formation d'une épargne à long terme, indispensable au développement économique du pays.

3<sup>e</sup> point : les conditions de réussite de l'assurance vie et de l'assurance épargne.

Celles-ci sont nombreuses :

- il faudrait d'abord une fiscalité adéquate. Il semble que beaucoup de choses aient été faites, mais comme toujours il reste encore quelque chose à faire ;
- il faudrait ensuite un cadre législatif réglementaire adapté. Une contribution de la part du gouvernement est nécessaire pour faire avancer les choses, pour encadrer le développement et rendre crédible le développement de l'épargne vie et épargne,
- il faudrait également une formation des acteurs dans le domaine de l'assurance, ce qui implique des efforts importants puisque différents types de formation sont requis pour ceux qui travaillent dans l'assurance.
- les conditions de réussite tiennent à la maîtrise de l'inflation, car l'inflation est ce que déteste le plus l'assuré ;
- la dernière condition tient à la confiance que l'épargnant doit avoir dans le produit qu'il va acheter pour une longue durée.

Voilà, monsieur le ministre, les éléments qui m'ont semblé les plus importants. Je vous remercie de m'avoir écouté ».

## **LE MINISTRE DES FINANCES**

« Je voudrais tout d'abord vous confirmer l'intérêt que moi-même et le gouvernement portons au secteur de l'assurance, ainsi que l'importance que le Président de la République accorde à celui-ci.

L'assurance fait partie d'une trilogie que j'appellerai « la trilogie de la réforme financière » et qui comprend :

- la réforme du secteur bancaire,
- la réforme du secteur financier, comprenez la bourse et l'épargne,
- et la réforme du secteur des assurances.

Il s'agit là de trois dossiers étroitement liés et que l'on ne peut dissocier. Aussi ne peut-on parler de l'évolution du marché monétaire sans évoquer l'épargne et l'assurance, notamment l'assurance à long terme et principalement l'assurance vie. On ne peut, non plus, parler, aujourd'hui, de banque sans parler d'assurance vie, tellement la relation entre les deux est étroite.

Ceci étant, nous avons déjà amorcé des réformes touchant aussi bien au secteur bancaire qu'à celui de l'assurance, en accordant, il est vrai, une priorité au premier.

Aujourd'hui, cependant, nous nous efforçons au ministère des Finances à ce que la réforme du secteur de l'assurance aille de pair avec celle du secteur bancaire.

Le hasard a, d'ailleurs, voulu qu'au moment même où se déroulait ce colloque était tenu un Conseil ministériel consacré à l'assurance, conseil qui a entériné les réformes préconisées et décidé de soumettre le projet de réformes à l'approbation de la chambre des députés. Ce projet, qui prévoit l'amendement de pas moins de 25 articles du code des assurances, fait partie d'un programme de réforme globale qui a démarré l'année dernière et qui tourne autour de quatre axes fondamentaux, à savoir :

- l'assainissement de la situation financière des compagnies d'assurances et la mise à niveau de celles-ci ;
- l'analyse et la mise à jour du cadre réglementaire du secteur ;
- le développement de certaines catégories d'assurances, principalement l'assurance vie mais également l'assurance agricole et l'assurance automobile, trois importantes catégories d'assurances auxquelles nous accordons la priorité ;
- la réorganisation du secteur des assurances et la consolidation du contrôle de l'administration et du rôle des professionnels.

Concernant le premier point : comme vous le savez, il a été fait appel à des bureaux spécialisés pour auditer les compagnies d'assurances. Nous avons même commencé à étudier les rapports qui nous sont parvenus et des mesures seront certainement prises afin que les compagnies qui connaissent des problèmes ne faillissent pas à leur mission.

Concernant le deuxième point : comme je l'ai déjà annoncé, le conseil des ministres a entériné ce jour même les réformes qui lui ont été soumises et a décidé de les soumettre à l'approbation de la chambre des députés. Les principales réformes préconisées concernent :

– l'institution du principe de la commercialisation des produits d'assurances par le biais des banques, ce qu'on a coutume d'appeler la bancassurance. Un moyen de vente qui ne peut être que bénéfique vu la bonne expérience qu'ont les banques dans la relation avec les clients et la confiance qui règne entre les deux parties et qui, j'en suis convaincu, donnera un bon élan à l'assurance vie, une catégorie d'assurance qu'il faut impérativement développer vu son incidence sur l'épargne nationale. Et ceci a son importance dans un pays comme le nôtre où le taux d'investissement privé devrait atteindre 60% du total des investissements. Dans un pays qui ambitionne d'atteindre un niveau de croissance aux alentours de 6,2 à 6,5% dans les cinq prochaines années, il est évident que cela ne saurait se faire sans un développement conséquent du taux d'investissement. Notre objectif est justement d'augmenter les taux d'investissement de près de 3% pour passer de 25% à près de 29 ou 30% d'ici la fin du plan actuel et cela ne peut se faire, si l'on veut maintenir l'équilibre économique, sans un développement important de l'épargne.

Il importe d'encourager l'épargne nationale et ceci passe inéluctablement par le développement de l'assurance vie et par l'institution de moyens adéquats pour favoriser ce développement.

- la définition des contrats collectifs vie, une catégorie qui n'existe pas dans le code des assurances ;
- l'institution de privilèges et de priorités pour les titulaires de contrats d'assurance vie, en plus des avantages fiscaux accordés auparavant et qui font de l'assurance vie une branche défiscalisée, et

l'assouplissement des conditions requises des producteurs vie. Tout ceci dans le but, bien sûr, de doper l'assurance vie qui a besoin d'un cadre favorable pour se développer.

Concernant le troisième point : la réforme de l'assurance agricole entamée il y a une année commence déjà à donner ses fruits, les agriculteurs ayant été largement sensibilisés à la nécessité de contracter cette assurance. Et nous allons maintenant nous atteler à corriger les imperfections de l'assurance automobile et à lui donner plus d'efficacité, car sans la réforme de l'assurance automobile on ne peut vraiment parler de réforme de l'assurance, d'autant plus que sa part dans le marché est prépondérante.

Concernant le quatrième point : il est impérieux de veiller au renforcement de l'assise financière des compagnies d'assurances et à la consolidation des règles prudentielles existantes et ce, pour plus d'efficacité. Ainsi, le capital minimum requis sera augmenté et la marge de solvabilité ne devra plus être inférieure à un taux minimum. Ainsi, nous serons en conformité avec les normes internationales. Et c'est là un pas de plus pour que le secteur des assurances soit réellement au diapason.

Par ailleurs, nous préconisons :

- le renforcement du contrôle de la tutelle en permettant aux contrôleurs d'effectuer leurs missions sans autorisation préalable ;
- l'élargissement du champ d'action des bureaux spécialisés ;
- l'accroissement des prérogatives des commissaires aux comptes à l'instar de ce qui se fait dans le secteur bancaire ;
- et le renforcement du rôle de l'association professionnelle des assurances (la FTUSA) en donnant un caractère obligatoire aux conventions conclues sous son égide et ayant pour but d'améliorer le service et de stimuler la concurrence.

Pour conclure, je voudrais emboîter le pas à M. Simon en insistant sur la nécessité d'encourager l'assurance vie dont les horizons me paraissent prometteurs pour plus d'une raison : cadre fiscal encourageant, amélioration du pouvoir d'achat du citoyen...

La bancassurance, je le crois fermement, va donner à l'assurance vie une impulsion salutaire. Et le rôle des banquiers va certainement compléter celui des assureurs qui n'est malheureusement pas assez suffisant.

Par ailleurs, le danger réel pour l'assurance vie résidant dans l'inflation, la maîtrise des prix est une condition nécessaire pour le développement de cette catégorie d'assurance ».





