

# **ANALYSES STATISTIQUES DE LA POPULATION ASSUREE EN VIE AU CAMEROUN**

---

---

*Mémoire de fin d'Etude en vue de  
l'Obtention du Diplôme d'Etude Supérieure  
Des Assurances  
( D. E. S. A. )*

---

Présenté et Soutenu par :

**Mr ROUMAGOTO NOUBARAMADJI**

---

SOUS LA DIRECTION DE :

**Mr EWELE HENRI**

- ACTUAIRE -

CHEF DE SERVICE CONTROLE DES  
ASSURANCES - MINFI - YAOUNDE

DEDICACE

Celui qui, emporté par les flots tumultueux  
d'un torrent en crue et, sur le point de sombrer ;

Celui qui, pris dans les sables mouvants,  
se sent inexorablement aspiré ;

Celui-là, s'accroche désespérément à cette  
corde lancée de la rive ou à cette branche tendue  
au-dessus des sables.

A Toi NANADOUNGAR Jacques, qui fut à la fois cette corde et cette  
branche.

A Toi Juliette, bien que n'ayant pas toujours été le parfait Roméo

A Ma Mère

\_\_\_\_\_000000000\_\_\_\_\_

# S O M M A I R E

|  |    |
|--|----|
| AVANT-PROPOS .....   | 0  |
| <u>INTRODUCTION GENERALE</u> .....   | 1  |
| <u>PREMIERE PARTIE</u> : <u>ETUDE ANALYTIQUE D'UN ECHANTILLON DE 1000 ASSURES</u>  |    |
| <u>PREMIER CHAPITRE</u> : <u>PRESENTATION DE L'ECHANTILLON</u> .....   | 2  |
| <u>SECTION I</u> : <u>CHOIX DE L'ECHANTILLON</u> .....   | 4  |
| <u>PARAGRAPHE I</u> : <u>DESCRIPTION DE LA POPULATION ASSUREE EN VIE SELON L'AGE, LE SEXE, LA RELIGION ET LA CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE</u> ..... | 3  |
| <u>PARAGRAPHE II</u> : <u>METHODE D'ECHANTILLONNAGE ET COMPOSITION DE L'ECHANTILLON</u> .....  | 7  |
| <u>SECTION II</u> : <u>COMPOSITION DE L'ECHANTILLON</u> .....  | 10 |
| <u>PARAGRAPHE I</u> : <u>CARACTERE</u> .....   | 10 |
| <u>DEUXIEME CHAPITRE</u> : <u>ANALYSE DES DIFFERENTS INDICATEURS DE L'ECHANTILLON</u>  | 13 |
| <u>SECTION I</u> : <u>DESCRIPTION NUMERIQUE DE L'ECHANTILLON</u> .....   | 13 |
| <u>PARAGRAPHE I</u> : <u>CARACTERISTIQUES DE TENDANCE CENTRALE</u> .....   | 13 |
| <u>PARAGRAPHE II</u> : <u>CARACTERISTIQUES DE DISPERSION</u> .....   | 14 |
| <u>SECTION II</u> : <u>REPRESENTATION ANALYTIQUE</u> .....   | 17 |
| <u>PARAGRAPHE I</u> : <u>ANALYSE STATISTIQUE DES INDICES</u> .....   | 30 |
| <u>PARAGRAPHE II</u> : <u>ANALYSE COMPARATIVE SELON LE SEXE, L'AGE, LA CATEGORIE SOCIO-PROFESSIONNELLE ET LA RELIGION</u> .....                        |    |
| <u>DEUXIEME PARTIE</u> : <u>ETUDES DES MOTIVATIONS ET INCIDENCES ECONOMIQUES</u>   |    |
| <u>PREMIER CHAPITRE</u> : <u>PRESENTATION DU QUESTIONNAIRE</u> .....   | 34 |
| <u>SECTION I</u> : <u>CHOIX DU QUESTIONNAIRE</u> .....   | 34 |
| <u>PARAGRAPHE I</u> : <u>DESCRIPTION DE LA POPULATION</u> .....  | 34 |
| <u>PARAGRAPHE II</u> : <u>OBJECTIFS DU QUESTIONNAIRE</u> .....   | 35 |

|                          |  |    |
|--------------------------|--|----|
| <u>SECTION II</u>        | : <u>DEPOUILLEMENT DU QUESTIONNAIRE</u> .....                | 37 |
| <u>PARAGRAPHE I</u>      | : <u>PRESENTATION DES RESULTATS</u> .....                    | 37 |
| <u>PARAGRAPHE II</u>     | : <u>ANALYSES DES RESULTATS</u> .....                        | 47 |
| <u>DEUXIEME CHAPITRE</u> | : <u>INTERPRETATION DES RESULTATS DU QUESTIONNAIRE</u> ..... | 50 |
| <u>SECTION I</u>         | : <u>NOTION DE RISQUE ET BESOIN DE COUVERTURE</u> .....      | 50 |
| <u>PARAGRAPHE I</u>      | : <u>INCIDENCES SOCIO-CULTURELLES</u> .....                  | 50 |
| <u>PARAGRAPHE II</u>     | : <u>ROLE DES SOCIETES D'ASSURANCE</u> .....                 | 52 |
| <u>SECTION II</u>        | : <u>REPERCUSSION ECONOMIQUES</u> .....                      | 54 |
| <u>PARAGRAPHE I</u>      | : <u>ENCAISSEMENT</u> .....                                  | 54 |
| <u>PARAGRAPHE II</u>     | : <u>INCIDENCES ECONOMIQUES</u> .....                        | 61 |
|                          | <u>CONCLUSION</u> .....                                      | 62 |
|                          | <u>BIBLIOGRAPHIE</u> .....                                   | 64 |
|                          | <u>ANNEXES</u>   |    |

## AVANT-PROPOS

Mon premier contact avec l'assurance vie a provoqué en moi, un véritable attirance pour cette branche.

Lorsque je m'en suis ouvert à Monsieur MPONDO Marcel, Chef du Département Vie de la C.N.A. (1) lors de mon stage de formation, ce dernier m'a conseillé de faire une analyse de la population assurée en vie au Cameroun.

En prenant pour thème de mémoire "ANALYSE STATISTIQUES DE LA POPULATION ASSUREE EN VIE AU CAMEROUN", j'ai voulu faire une autopsie de l'assurance sur la vie au Cameroun, disséquer la structure du portefeuille des sociétés d'assurance, et déterminer les sentiments qu'éprouvent l'assurable vis-à-vis de cette branche. Programme ambitieux certes, mais passionnant, cette tâche fut fastidieuse, laborieuse et trop immense pour être menée à fond de manière complète.

Je n'ai pas la prétention d'avoir réalisé une étude complète, mais au vu des moyens à ma disposition, du temps qui m'était imparti et enfin de la disponibilité de ceux qui devaient faciliter mes recherches, j'ose espérer avoir apporté ma modeste contribution à une meilleure connaissance des motivations de l'assurable et des facteurs de blocage à la vulgarisation de cette branche.

Je tiens toutefois à faire remarquer une énorme lacune dans cette étude par le fait que la Direction Générale de la filiale, ALICO, ne m'ait pas donné les informations concernant ses activités.

A part ce point sombre, je profite de l'occasion pour remercier particulièrement Monsieur EWELE Henri, Chef de Service de Contrôle des Sociétés d'Assurance (Ministère des Finances - YAOUNDE), pour son encadrement et les conseils qu'il m'a prodigués sans relâche tout au long de ces travaux, malgré ses lourdes responsabilités.

---

(1) Stage académique

Mes remerciements à Monsieur MPONDO Marcel pour ses encouragements.

Je ne saurais oublier Monsieur FAYE Mamadou mon compagnon de promotion, ainsi que Monsieur NODJIMBATEL NGONIRI.

Enfin, j'exprime ma gratitude à Monsieur Christian PENDA EKOKA, à mon cousin Sylvestre, et à tous mes amis du Cameroun.

Je pense plus particulièrement à Monsieur MBOUGANG Anatole, pour l'aide, combien précieuse, qu'il m'a fournie, tout au long de mon séjour au Cameroun.

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION

Les bases structurant le marché camerounais des assurances sont lancées par l'ordonnance du 31 Mai 1962 qui seront ensuite complétées par celle du 10 Mai 1973 (conforme à la réglementation de la C.I.C.A.(1) qui fixe les conditions d'un marché autonome par la localisation sur le territoire national des organes de gestion et de décision.

L'ordonnance du 31 Août 1985 viendra ensuite fixer la participation des intérêts publics et privés et prévoit également la camerounaisation des directions des Sociétés d'Assurance.

Placé sous la tutelle du Ministère des Finances, le contrôle est exercé par une Sous-Direction des assurances et par une brigade de trois inspecteurs contrôleurs.

Le secteur est composé par :

- un réassureur professionnel : la CNR (Compagnie Nationale de Réassurance), captif du départ (cession légale de 10 % de toutes les autres compagnies) ; il s'est progressivement libéré. Actuellement, plus du tiers de ses encaissements provient du marché extérieur.
- 5 (cinq) sociétés anonymes de droit national qui ont une structure mixte (IARD et Vie) :
  - . CCAR (Compagnie Camerounaise d'Assurance et de Réassurance)
  - . CNA (Compagnie Nationale d'Assurance)
  - . SOCAR (Société Camerounaise d'Assurance et de Réassurance)
  - . SNAC (Société Nationale d'Assurance du Cameroun)
  - . TAA (Transafricaine Assurance)
- une mutuelle (AMACAM)
- une délégation de compagnie étrangère : ALICO qui intervient uniquement dans le domaine de l'assurance sur la vie.
- A côté de ces sociétés, on trouve une autre compagnie qui souscrit uniquement des affaires I.A.R.D. à savoir : la GEACAM et quelques délégations de sociétés étrangères qui n'interviennent qu'en coassurance.

(1) CICA = Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances.

Toutes ces compagnies sont regroupées au sein d'une association professionnelle : l'ASAC (Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun) dont le rôle est de promouvoir les intérêts de la profession.

A cette liste de Sociétés d'Assurance s'ajoutent les intermédiaires qui sont :

- a) les agents généraux dont les plus importants sont les ACC (Assurances Conseils du Cameroun) et CHANAS & PRIVAT
- b) les courtiers d'assurance, plus de 60 courtiers interviennent sur le marché.

L'industrie des assurances présente malgré tout, un chiffre d'affaires qui stagne ces dernières années, et l'assurance sur la vie au Cameroun a du mal à décoller, contrairement aux pays occidentaux.

Dans les pays développés, l'encaissement de la branche vie dépasse celui de toutes les autres branches réunies.

Au Cameroun par contre, elle représente à peine 10 % du chiffre d'affaires global du secteur. Le principal handicap de l'assurance sur la vie réside dans une particularité des opérations d'assurance. A l'inverse de ce qui se passe dans les autres secteurs économiques, en assurance, le prix de vente du produit est fixé bien avant que le prix de revient ne soit connu. Ce phénomène que les économistes appellent "inversion du cycle économique" ne favorise pas le développement de l'assurance en général et celui de l'assurance sur la vie en particulier eut égard à la défiance de l'assurable vis-à-vis de l'assurance.

Nous nous proposons dans les pages qui suivent, de faire une analyse statistiques de la population assurée en vie au Cameroun.

D'un total estimatif de 120.000 assurés, cette population est répartie au sein de cinq (5) compagnies.

Notre souhait est d'effectuer cette analyse sur toute la population assurée en vie. Malheureusement, vu le temps qui nous est imparti ainsi que les moyens matériels à notre disposition, nous nous sommes trouvés contraints de réduire cette analyse à un échantillon de mille (1.000) assurés.

Ne pouvant pas maîtrisé la problématique des contrats groupés, nous délimiterons notre analyse aux seuls contrats individuels.

Instrument de description des ensembles nombreux, la statistique<sup>(1)</sup> vise à synthétiser une situation donnée, malheureusement, ce souci d'efficacité va à l'encontre de celui de fidélité. Notre souhait serait d'aboutir à un résultat susceptible de permettre une généralisation.

Toute la première partie portera sur cette synthèse au niveau des compagnies d'assurance sous forme de tableaux statistiques.

La deuxième partie cherchera à déterminer le comportement et les réactions du camerounais face à l'assurance-vie. Pour ce faire, nous axerons nos travaux sur un sondage effectué à : YAOUNDE & DOUALA.

La structure de cette analyse permettra, nous l'espérons, de percevoir le profil de l'assurable type ainsi que les facteurs de blocage à l'épanouissement de l'assurance sur la vie au Cameroun.

Le plan comportera donc deux parties :

I.- Etude analytique d'un échantillon.

II.- Etudes des motivations et incidences économiques.

---

(1) La branche statistique

PREMIERE PARTIE

ETUDE ANALYTIQUE D'UN ECHANTILLON  
DE 1.000 (MILLE) ASSURES

## CHAPITRE I : PRESENTATION DE L'ECHANTILLON

### SECTION I : CHOIX DE L'ECHANTILLON

Paragraphe 1 : Description de la population assurée en vie selon l'âge, le sexe, la religion et la catégorie socio-professionnelle.

La production et la distribution des biens en général et dont l'assurance ne déroge en aucune manière sont déterminées par des besoins à satisfaire. Selon le Professeur Peroux (1).

La notion de besoin comprend :

- 1°) un sujet conscient (l'assuré)
- 2°) la connaissance de l'existence d'un moyen (l'opération d'assurance)
- 3°) la connaissance de l'emploi possible du moyen (l'indemnisation ; la prestation de l'assureur)

L'adhésion à un contrat d'assurance traduit la recherche de cette satisfaction.

L'étude de la population serait fastidieuse dans son ensemble.

Pour nous permettre de mener cette étude selon les objectifs que nous nous sommes fixés, nous avons définis les structures de la population selon :

- a) les tranches d'âge
- b) le sexe
- c) la religion
- d) les catégories socio-professionnelles

---

(1) Cours d'économie politique : 5ème Edition.

a) Structure de la population selon les tranches d'âge

Les besoins de chacune des tranches d'âge diffèrent les unes des autres.

\* 1ère tranche : 0 - 12 ans

Groupe complètement dépendant des parents, représente les enfants ne pouvant pas souscrire à un contrat.

\* 2ème tranche : 13 à 20 ans

Cette tranche peut être assimilée à la première, mais à la seule différence que cette seconde est capable, selon la législation, de souscrire à un contrat d'assurance sur la vie.

\* 3ème tranche : 21 à 30 ans

L'âge de l'installation et du mariage, le besoin d'assurance passe au second plan.

\* 4ème tranche : 31 à 40 ans

Période de stabilisation, on se préoccupe davantage de son avenir, et le besoin d'une protection certaine se fait sentir. La consommation d'assurance est utile.

5ème tranche : 41 à 50 ans

Age mûr, à l'approche de la retraite, les inquiétudes apparaissent.

\* 6ème et 7ème tranches : 51 à + 60 ans

A quelques rares exceptions, les souscriptions dans cette catégorie se rarefient ; à 51 ans pour être inexistantes à + 60 ans.

Dans la 7ème tranche (+ 60 ans), les adhésions ne sont plus de mise au-delà de 62 ans. C'est plutôt la période des versements des indemnités (Assurance-retraite).

b) Structure selon le sexe

La population humaine est répartie en deux (2) sexes, les hommes et les femmes. Pour chacune de ces groupes, les besoins d'assurance varient :

Pour l'homme

Selon l'âge, la religion et la profession, le besoin d'assurance varie.

Pour la femme

Economiquement dépendante de l'homme en général et particulièrement pour celles qui ne travaillent pas, les souscriptions sont constatées sur les contrats à deux têtes. Seules les salariées ont la possibilité de souscrire à un contrat d'assurance sur la vie de manière individuelle.

c) Structure selon la religion

Les religions sont rassemblées en trois (3) grandes catégories :

- 1) les chrétiens
- 2) les musulmans
- 3) les autres

Dans cette définition, sont rassemblées toutes les autres religions et pratiques ne rentrant pas dans les deux (2) précédentes catégories à savoir : le christianisme pour les chrétiens et l'Islam pour les musulmans.

d) Structure selon la catégorie socio-professionnelle

Nous avons défini dix (10) catégories socio-professionnelles :

- 1) Enseignants : tout le personnel de l'enseignement général, technique, industriel et supérieur.
- 2) Pêche, forêt, agriculture : tout le secteur primaire

- 3) Industrie : secteur industrielle
- 4) Transport : terrestre, maritime et aérien
- 5) Commerce : toute activité commerciale
- 6) Service : banque, assurance, tout service (le secteur tertiaire)
- 7) professions libérales : avocat, huissier, architecte etc...
- 8) Professions médicales et para-médicales : médecin, pharmacien, laborantin etc...
- 9) Etudiants : tous ceux qui font les études supérieures dans une Université ou Grandes Ecoles.
- 10) Sans profession : regroupe tous ceux que nous n'avons pas réussi à déterminer la profession de certains dossiers incomplets (certains dossiers ne font pas mention de la profession).

#### D Paragraphe II : Méthode d'échantillonnage

La constitution d'un échantillon s'avère délicate. Pour constituer cet échantillon, nous avons opté pour la méthode des quotas suivie d'un sondage aléatoire par le tirage de chaque unité.

#### Méthode des quotas

- Notations :
- . N = population vie totale
  - . m = nombre de sociétés opérantes (n = 7)
  - .  $x_i$  = population vie par société i

$$N = \sum_{i=1}^m x_i$$

- .  $p_i$  = poids des  $x_i$  dans N (poids du portefeuille : dans le marché)

$$p_i = \frac{x_i}{N}$$

- . n = échantillon = (1.000)
- .  $n_i$  = part par société i dans l'échantillon

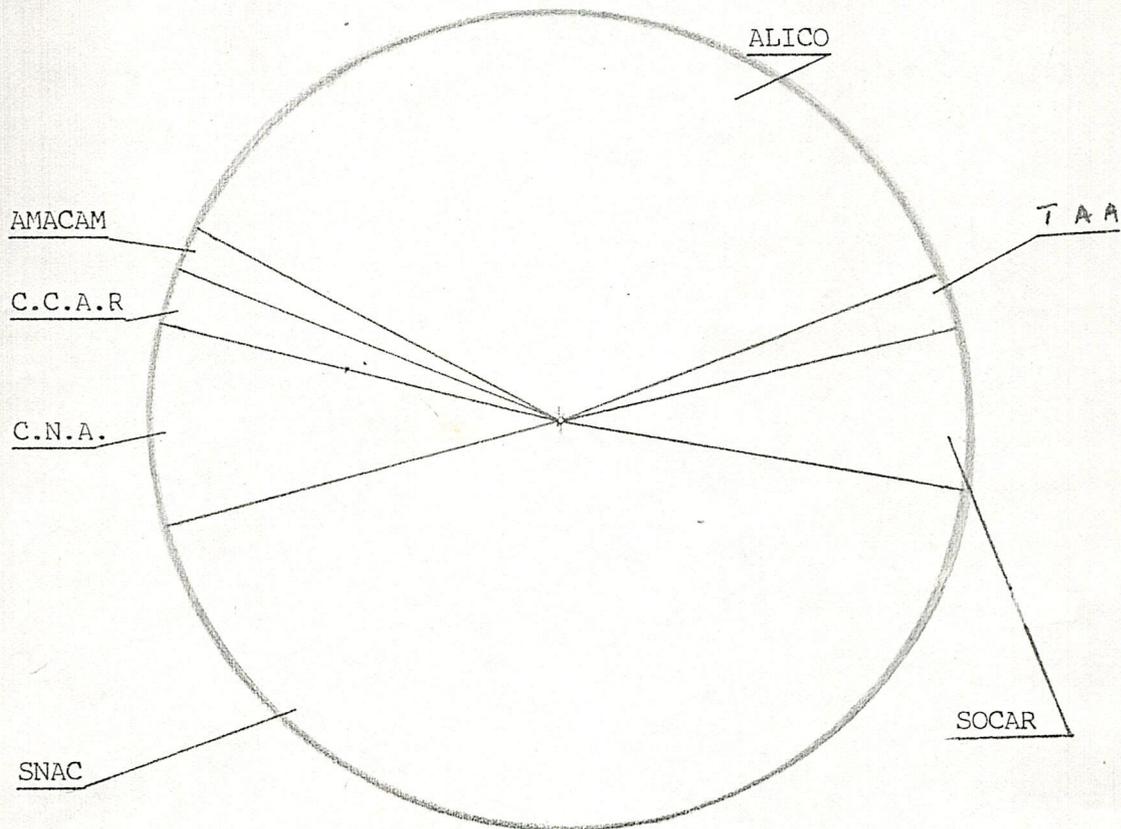
$$p_i \frac{n_i}{n} =) n_i = p_i \times n$$

| i | Sociétés   | Population-vie<br>Société i | Poids du porte-<br>feuille<br>$P_i = x_i/N$ | Part société i dans<br>échantillon $n_i = p_i \times n$ |
|---|------------|-----------------------------|---|---|
| 1 | ALICO (4)  | $x_1 = 7.222$               | $p_1 = 0,365$                               | $P_1 = 0,365 \times 1.000 = 365$                        |
| 2 | AMACAM     | $x_2 = 297$                 | $P_2 = 0,015$                               | $P_2 = 297 \times 0,015 = 15$                           |
| 3 | CCAR       | $x_3 = 494$                 | $P_3 = 0,025$                               | $P_3 = 494 \times 0,025 = 25$                           |
| 4 | CNA        | $x_4 = 1.518$               | $P_4 = 0,076$                               | $P_4 = 1518 \times 0,076 = 76$                          |
| 5 | SNAC       | $x_5 = 8.540$               | $P_5 = 0,432$                               | $P_5 = 8540 \times 0,432 = 432$                         |
| 6 | SOCAR      | $x_6 = 1.365$               | $P_6 = 0,069$                               | $P_6 = 1365 \times 0,069 = 69$                          |
| 7 | TAA        | $x_7 = 349$                 | $P_7 = 0,0175$                              | $P_7 = 349 \times 0,0175 = 18$                          |
|   | TOTAL..... | 19.784                      |   | 1.000   |

La seconde étape de l'échantillonnage est un sondage aléatoire qui permettra le tirage de chaque unité composant l'échantillon au hasard. Ainsi, chaque unité aura une probabilité de  $\frac{1}{x_i}$  ( $x_i$  = population-vie de la société  $x_i$ ) de faire partie de l'échantillon.

Et une troisième étape consistera en une répartition de l'échantillon par sexe, âge, religion et catégorie socio-professionnelle.

(4) Le chiffre de la Société ALICO est une estimation à partir du poids d'Alico sur le marché (en chiffre d'affaires). N'ayant pas obtenu accès au fichier client de cette Société, notre étude est tronquée de la part de cette Société, réduisant ainsi notre échantillon à 635 assurés.



PART DES SOCIETES DANS L'ECHANTILLON

## SECTION II : COMPOSITION DE L'ECHANTILLON

L'ensemble des assurés vie au Cameroun constitue une population. Chacun des éléments de cette population est une unité statistique ou individu.

### Paragraphe 1 : Caractères

Chacun des individus de la population présente un ou plusieurs caractères à partir duquel il est défini.

Si l'on se réfère à la définition du "Petit Robert", le caractère est un trait propre à une personne, à une chose et qui permet de la distinguer d'une autre ; de la juger.

Chacun des caractères peut présenter deux ou plusieurs modalités.

La modalité peut se définir comme étant une forme particulière à l'égard du caractère considéré. Exemple : le caractère salarié peut présenter deux (2) modalités : sexe féminin ou sexe masculin.

Les caractères sont classés en deux catégories :

- caractère qualitatif
- caractère quantitatif

#### a) Caractère qualitatif

Est appelé caractère qualitatif, tout caractère dont les diverses modalités ne sont pas mesurables.

Les modalités sont :

- . le sexe
- . la religion
- . la profession

b) Caractères quantitatifs

Contrairement aux caractères qualitatifs, les caractères quantitatifs sont des caractères qui présentent des modalités mesurables :

Exemple : l'âge est un caractère quantitatif.

T A BLEAU

M = MATHÉMATIQUES  
F = FEMME

RELIGIONS (1) : b = MUSULMAN  
c = AUTRES

| PROFESIONS<br>SEXE | ENSEIGNANTS |    | PÉDAG. FOR. RET. AGRI. |   | INDUSTRIE |    | TRANSPORT |   | COMMERCE |   | SERVICES |   | PROFESIONS LIBÉRALES |   | PRO-MÉDICAL |   | ETUDIANTS |    | SANS PROFESIONS |   |  |
|--------------------|-------------|----|------------------------|---|-----------|----|-----------|---|----------|---|----------|---|----------------------|---|-------------|---|-----------|----|-----------------|---|--|
|                    | M           | F  | M                      | F | M         | F  | M         | F | M        | F | M        | F | M                    | F | M           | F | M         | F  | M               | F |  |
| (a)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (a)                | 8           | 3  | 7                      |   | 4         | 2  | 6         | 1 | 13       | 4 | 15       | 9 | 7                    | 4 | 11          | 1 | 5         |    | 5               | 3 |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (a)                | 5           |    |                        |   | 3         | 25 |           | 1 | 2        | 1 | 4        | 1 | 3                    |   |             | 1 |           | 1  | 1               | 1 |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                | 42          | 12 | 9                      | 1 | 16        | 2  | 5         | 1 | 43       | 4 | 42       | 8 | 21                   | 4 | 16          | 2 | 1         | 26 | 6               |   |  |
| (a)                |             |    |                        |   |           |    |           |   | 4        |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                | 15          | 4  |                        |   | 7         |    | 3         | 1 | 5        |   | 9        | 1 | 3                    | 1 | 1           | 2 |           | 4  |                 | 4 |  |
| (a)                | 12          |    |                        |   | 6         |    | 10        | 1 | 18       | 4 | 19       | 3 | 8                    |   | 2           | 2 |           | 5  |                 | 2 |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   | 2        |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                | 3           |    |                        |   | 2         |    | 2         |   |          |   | 5        | 1 | 1                    |   |             |   |           |    |                 | 2 |  |
| (a)                | 3           |    |                        |   | 4         |    |           |   |          |   | 7        | 1 | 1                    |   |             |   |           |    |                 | 2 |  |
| (b)                |             |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |
| (c)                | 1           |    |                        |   |           |    |           |   |          |   |          |   |                      |   |             |   |           |    |                 |   |  |

15

CHAPITRE II : ANALYSE DES DIFFERENTS INDICATEURS DE L'ECHANTILLON

SECTION I : DESCRIPTION NUMERIQUE DE L'ECHANTILLON

La première section de ce chapitre sera réservée à la définition des caractéristiques de tendance centrale et de dispersion ; en d'autre terme, au résumé de la distribution de cette population aux deux points de vue de tendance centrale et de dispersion.

Paragraphe I : Caractéristiques de tendance centrale

Ce sont des indicateurs qui se proposent de synthétiser l'ensemble de la population en faisant ressortir une position centrale.

Ces indicateurs sont au nombre de trois (3) :

- la médiane
- le mode (la classe modale)
- la moyenne.

Pour étudier cette tendance, nous utiliserons un caractère quantitatif qui est l'âge et un caractère qualitatif qui est le sexe.

Pour le but que nous nous sommes fixé, la médiane et la moyenne présentent peu d'intérêt, raison pour laquelle nous limiterons notre étude des caractéristiques de tendance centrale à la seule classe modale (mode).

Répartition des assurés selon l'âge et le sexe

| Classe  | Centre de classe | S E X E |       | TOTAL |
|---------|------------------|---------|-------|-------|
|         |                  | Homme   | Femme |       |
| 0 - 12  | 6                | -       | -     | -     |
| 13 - 20 | 16,5             | 1       | 1     | 2     |
| 21 - 30 | 24,5             | 104     | 57    | 161   |
| 31 - 40 | 34,5             | 270     | 56    | 326   |
| 41 - 50 | 44,5             | 97      | 24    | 121   |
| 51 - 60 | 54,5             | 20      | 5     | 25    |
| + 60    | 65               | -       | -     | -     |
| TOTAL   |                  | 492     | 143   | 635   |

LE MODE :

Le mode est la valeur la plus fréquente, elle correspond à la classe d'âge pour laquelle le nombre d'assurés est maximal.

En présence de variable continue, nous tiendrons compte de la classe modale.

Pour la classe modale des 31 - 40 ans ; n le nombre d'assurés de cette classe est égale à 326, soit une moyenne d'âge de 34,5 ans.

L'observation de cette répartition nous permet de remarquer le poids écrasant de l'effectif masculin. Dans la tranche d'âge de 31 - 40 ans, l'effectif masculin représente 4,73 fois l'effectif féminin et dans la tranche d'âge de 21 - 30 - la population masculine est égale à 1,83 fois la population féminine.

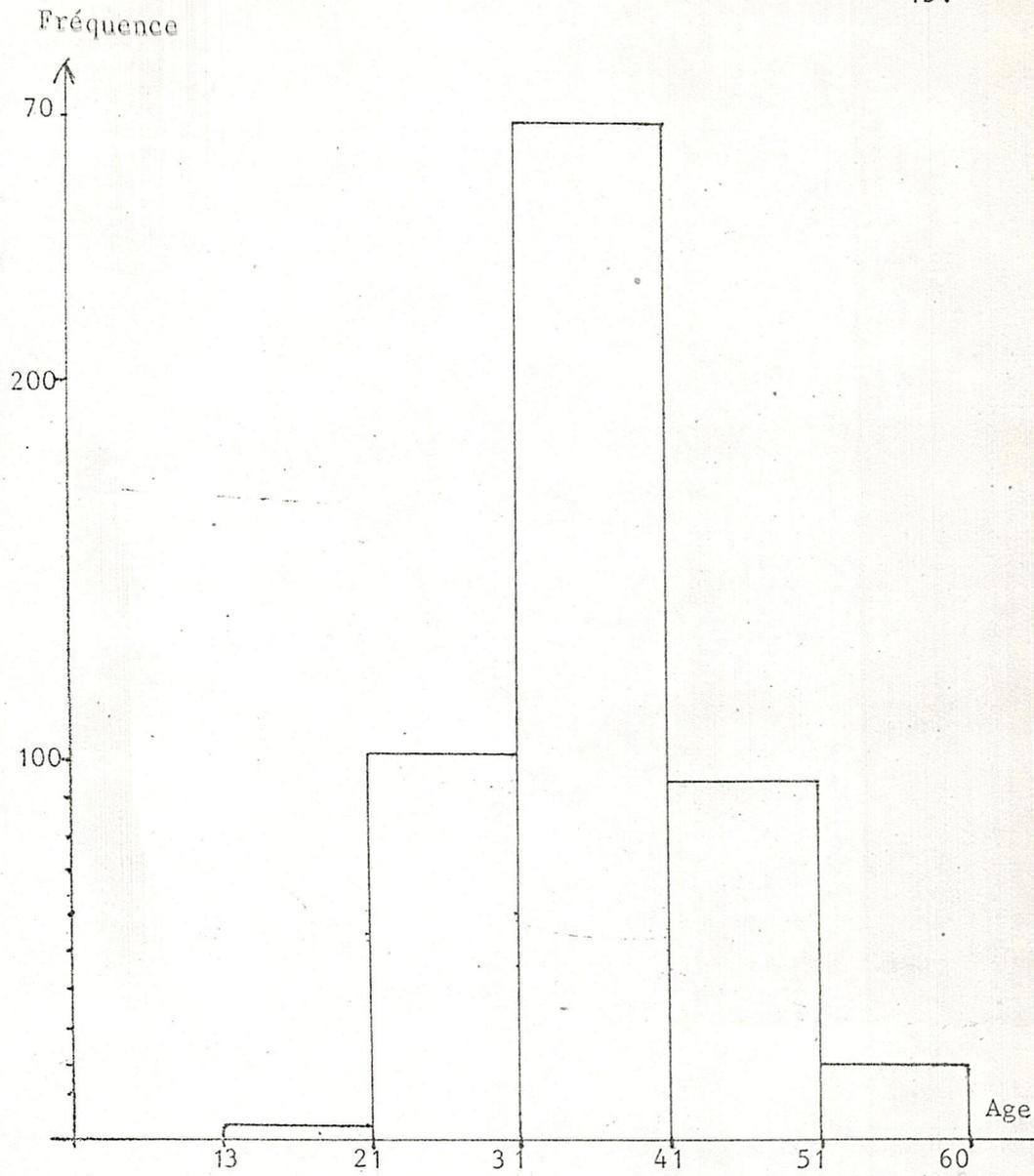
Paragraphe II : Caractéristiques de dispersion

La dispersion peut être définie comme étant un éparpillement par rapport au comportement central de la distribution. Elle repose sur une analyse d'intervalles ou d'écart par rapport à une origine qui est présentement la moyenne.

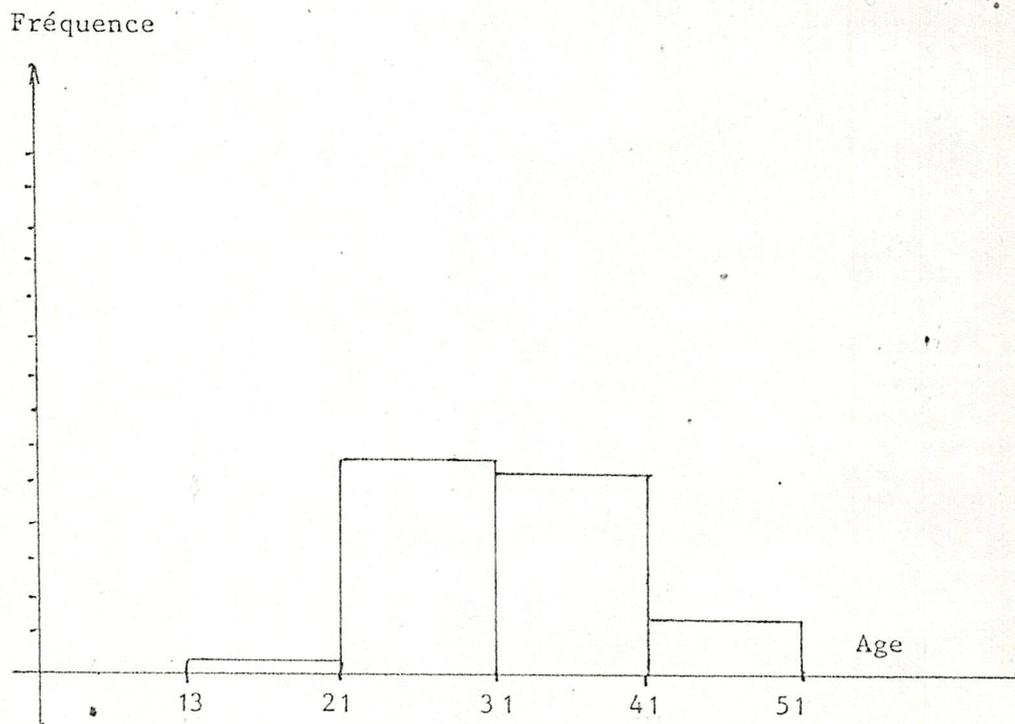
Notre étude portera sur la variance et l'écart type des hommes et des femmes par rapport à la tendance centrale.

a)- Variance et écart type des hommes

| Tranche d'âge | Centre de classe : $x_i$ | Effectif des Hommes : $x_i$ | $x_i - \bar{x}$ | $(x_i - \bar{x})^2$ | $(x_i - \bar{x})^2 \cdot n_i$ |
|---------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------|---------------------|-------------------------------|
| 0 - 12        | 6                        | ---                         | - 29,14         | 849,1396            | -                             |
| 13 - 20       | 16,5                     | 1                           | - 18,64         | 347,4496            | 347,4496                      |
| 21 - 30       | 24,5                     | 104                         | - 10,64         | 113,2096            | 11.773,7984                   |
| 31 - 40       | 34,5                     | 270                         | - 0,64          | 0,4096              | 110,592                       |
| 41 - 50       | 44,5                     | 97                          | 9,36            | 87,6096             | 8.498,1312                    |
| 51 - 60       | 54,5                     | 20                          | 19,36           | 374,8096            | 7.496,192                     |
| + 60          | 65                       | -                           | 29,86           | 891,6196            | -                             |
|               |                          | 492                         |                 |                     | 28.226,1632                   |



Répartition des hommes assurés selon l'âge



Répartition des femmes assurées selon l'âge

$$v = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2 \quad (\text{variance})$$

$$\sigma = \sqrt{v} \quad (\text{écart type})$$

$$V = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x - \bar{x})^2$$

$$\text{Variance} = \frac{28.226,1632}{492} = 57,37.025$$

Ecart type des hommes :

$$\sigma(h) = \sqrt{57,37.025} = 7,57$$

$$\sigma(h) = 7,57$$

b.- Variance et écart type des femmes

$$\text{moyenne d'âge des femmes} = 32,77 = \bar{x}_f$$

| Tranche d'âge | Centre de classe $x_i$ | Effectif des femmes $n_i$ | $(x_i - \bar{x})$ | $(x_i - \bar{x})^2$ | $(x_i - \bar{x})^2 n_i$ |
|---------------|------------------------|---------------------------|-------------------|---------------------|-------------------------|
| 0 - 12        | 6                      | -                         | - 26,77           | 716,6329            | -                       |
| 13 - 20       | 16,5                   | 1                         | - 16,27           | 264,7129            | 264,7129                |
| 21 - 30       | 24,5                   | 57                        | - 8,27            | 68,3929             | 3.898,3953              |
| 31 - 40       | 34,5                   | 56                        | 1,73              | 2,9929              | 1 167,6024              |
| 41 - 50       | 44,5                   | 24                        | 1,73              | 137,5929            | 3.302,2296              |
| 51 - 60       | 54,5                   | 5                         | 21,73             | 472,1929            | 2.360,9645              |
| + 60          | 65                     | -                         | 32,23             | 1.038,7729          | -                       |
|               |                        | 143                       |                   |                     | 9.993,9047              |

$$\text{Variance} : \frac{9.993,9047}{143} = 69,8875$$

$$\text{Ecart type des femmes} = \sqrt{69,8875} = 8,36$$

CONCLUSION

Il ressort des analyses qui précèdent que selon l'âge et le sexe, la dispersion des hommes et des femmes par rapport à la moyenne est très importante.

Nous avons pour :

|            | Hommes | Femmes |
|------------|--------|--------|
| Ecart type | 7,57   | 8,56   |

Cette dispersion représente une fourchette de 15,14 ans pour les hommes et de 17,12 ans pour les femmes. Cela dénote le fait que les sociétés d'assurance n'ont pas mis sur pied une politique commerciale axée sur une catégorie bien déterminée d'assurés. En d'autre terme, aucun assurable ne s'est vraiment senti concerné par les produits de l'assurance sur la vie.

Il faudrait donc trouver des voies et moyens pour amener l'assurable à souscrire au contrat d'assurance sur la vie.

SECTION II : REPRESENTATION ANALYTIQUEParagraphe I : Analyse statistique des indices1.- Tendance masculine1.1. Par rapport à l'effectif masculine

Les hommes de la tranche d'âge de 31 - 40 ans souscrivent le plus de contrat d'assurance sur la vie.

Cette tendance s'explique par le fait qu'à cet âge, la protection de la famille est un sujet de préoccupation pour beaucoup de personnes d'une part, on se préoccupe davantage de son avenir et le besoin d'une protection certaine se fait sentir d'autre part.

Les tranches d'âge 21 - 30 ans et 51 - 60 ans ne sont pas tellement préoccupées par l'assurance. Les causes de cette carence sont à déterminer.

## 2.- Tendance féminine

### 2.1. Par rapport à l'effectif féminin

L'éventail est plus large, car nous constatons une bivalence entre les tranches d'âge des 21 - 30 ans et des 31 - 40 ans, avec 398 % de souscription pour la tranche d'âge 21 - 30 ans et 392 % de souscription pour la tranche d'âge de 31 - 40 ans.

Cette bivalence peut s'expliquer par :

A la tranche d'âge de 31 - 40 ans, la plupart des femmes qui souscrivent à une assurance sur la vie sont des salariées. A ce titre, certaines obtiennent des crédits bancaires et sont obligées de s'assurer, d'autres se préoccupent de l'avenir de leurs enfants et de leur retraite et se protègent par une couverture d'assurance.

A la tranche d'âge de 21 - 30 ans, les motivations sont différentes. A cet âge, nous pouvons avancer que la plupart des femmes ont des soupirants qui les entretiennent, ce qui permet à ces dernières de dégager dans un premier temps une épargne. Dans un second temps, elles cherchent le plus souvent à se réaliser sur le plan social, et l'assurance sur la vie qui est en soi une nouveauté, leur permet de sortir de l'ordinaire.

## b.- Répartition des assurés selon l'âge et la profession

## Lexique :

|         |   |
|---------|---|
| E       | = Enseignants                           |
| P.F.A.  | = Pêche, Forêt, Agriculture             |
| I       | = Industrie                             |
| T       | = Transport                             |
| C       | = Commerce                              |
| PL      | = Professions libérales                 |
| PM - Pm | = Professions médicales; para-médicales |
| ET      | = Etudiants                             |
| SP      | = Sans professions                      |

## Répartition des assurés selon l'âge et la profession

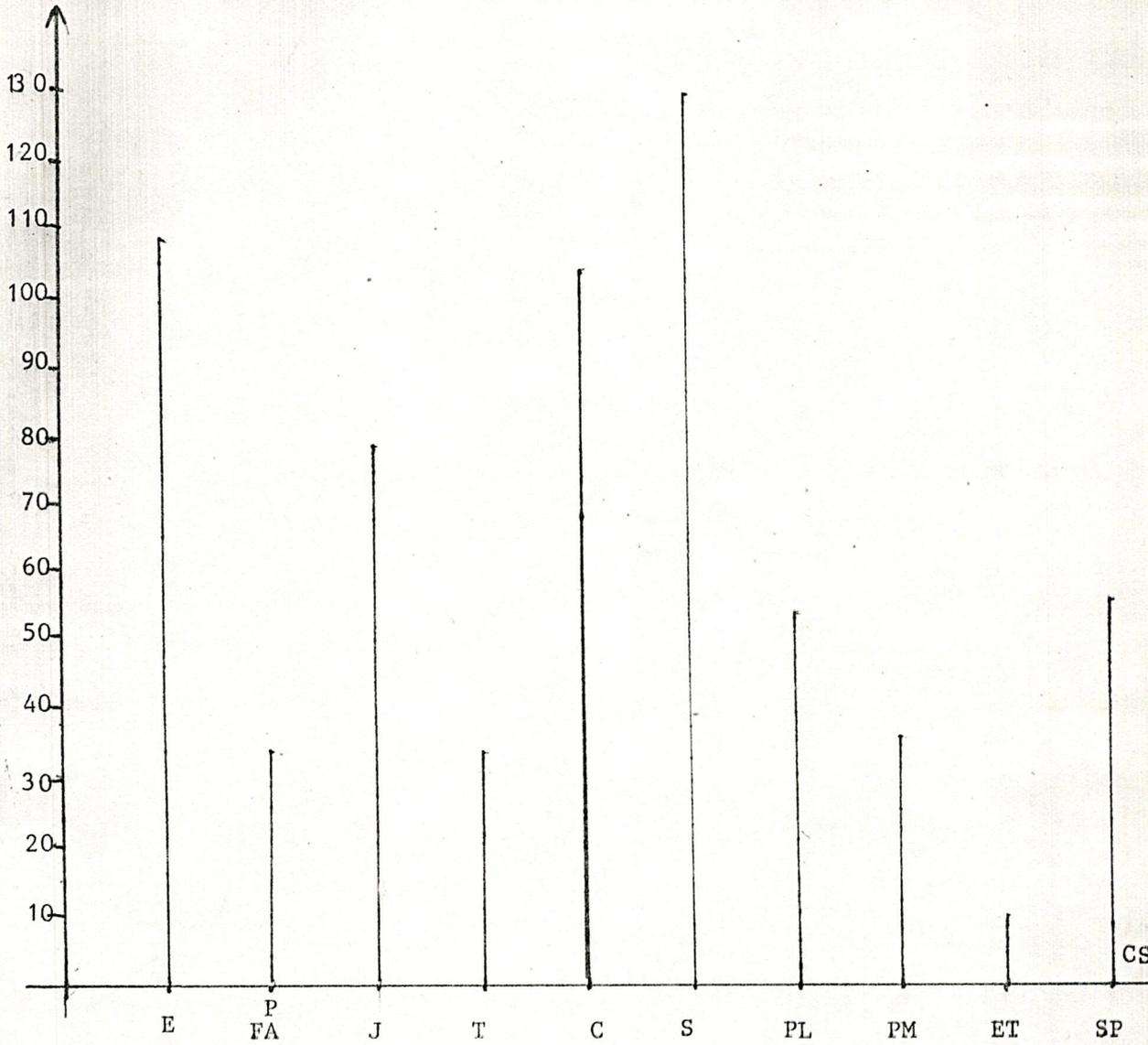
| Tranche d'âge | PROFESSIONS |          |      |     |      |       |     |          |      |      |     | TOTAL |
|---------------|-------------|----------|------|-----|------|-------|-----|----------|------|------|-----|-------|
|               | E           | P : F, A | I    | T   | C    | S     | PL  | PM : P+M | ET   | SP   |     |       |
| 0 - 12        | -           | -        | -    | -   | -    | -     | -   | -        | -    | -    | -   | -     |
| 13 - 20       | -           | -        | -    | -   | -    | -     | -   | -        | -    | 2    | -   | 2     |
| 21 - 30       | 16          | 7        | 37   | 8   | 21   | 30    | 14  | 12       | 6    | 10   | 161 |       |
| 31 - 40       | 73          | 16       | 25   | 10  | 56   | 60    | 24  | 21       | 1    | 35   | 326 |       |
| 41 - 50       | 15          | 9        | 10   | 13  | 22   | 30    | 9   | 4        | -    | 9    | 121 |       |
| 51 - 60       | 4           | 2        | 6    | 2   | -    | 8     | 1   | -        | -    | 2    | 25  |       |
| + 60          | -           | -        | -    | -   | -    | -     | -   | -        | -    | -    | -   |       |
| TOTAL..       | 108         | 34       | 78   | 33  | 99   | 128   | 54  | 35       | 9    | 56   | 635 |       |
| Percentage    | 17          | 5,5      | 12,3 | 5,5 | 15,6 | 20,16 | 8,5 | 5,6      | 1,42 | 8,82 | 100 |       |

## Proportions marginales % de la répartition des assurés selon l'âge et la profession

| Tranche d'âge | PROPORTIONS MARGINALES %. |          |       |       |       |       |       |          |       |       |  |
|---------------|---------------------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|--|
|               | E                         | P : F, A | I     | T     | C     | S     | PL    | PM : P+M | ET    | SP    |  |
| 0 - 12        | -                         | -        | -     | -     | -     | -     | -     | -        | -     | -     |  |
| 13 - 20       | -                         | -        | -     | -     | -     | -     | -     | -        | 222   | -     |  |
| 21 - 30       | 148                       | 206      | 474   | 242   | 212   | 234   | 259   | 343      | 667   | 179   |  |
| 31 - 40       | 676                       | 471      | 321   | 303   | 566   | 469   | 537   | 600      | 111   | 625   |  |
| 41 - 50       | 139                       | 265      | 128   | 394   | 222   | 234   | 167   | 114      | -     | 161   |  |
| 51 - 60       | 37                        | 59       | 77    | 61    | -     | 63    | 19    | -        | -     | 35    |  |
| + 60          | -                         | -        | -     | -     | -     | -     | -     | -        | -     | -     |  |
| TOTAL         | 1.000                     | 1.000    | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000    | 1.000 | 1.000 |  |

Diagramme en bâton

Effectif



Répartition des assurés selon les catégories socio-professionnelles

Nous constatons une nette différence entre les professions en ce qui concerne le besoin d'assurance. Le tableau statistique nous montre que 20,16 % des assurés travaillent dans les services, 15,6 % dans le commerce alors que 17 % sont des enseignants. Ces trois(3) professions représentent 52,76 % des souscriptions dans le portefeuille des compagnies d'assurance.

Lorsque nous tenons compte de l'âge, la tranche d'âge de 31 - 40 ans présente les proportions les plus élevées. L'enseignement vient en tête avec 676 %, suivi du commerce avec 566 % et de 469 % pour les services. Ce qui confirme les résultats de l'analyse selon le sexe dans l'ensemble eu égard au poids écrasant du sexe masculin.

c.- Répartition des assurés selon le sexe et la profession

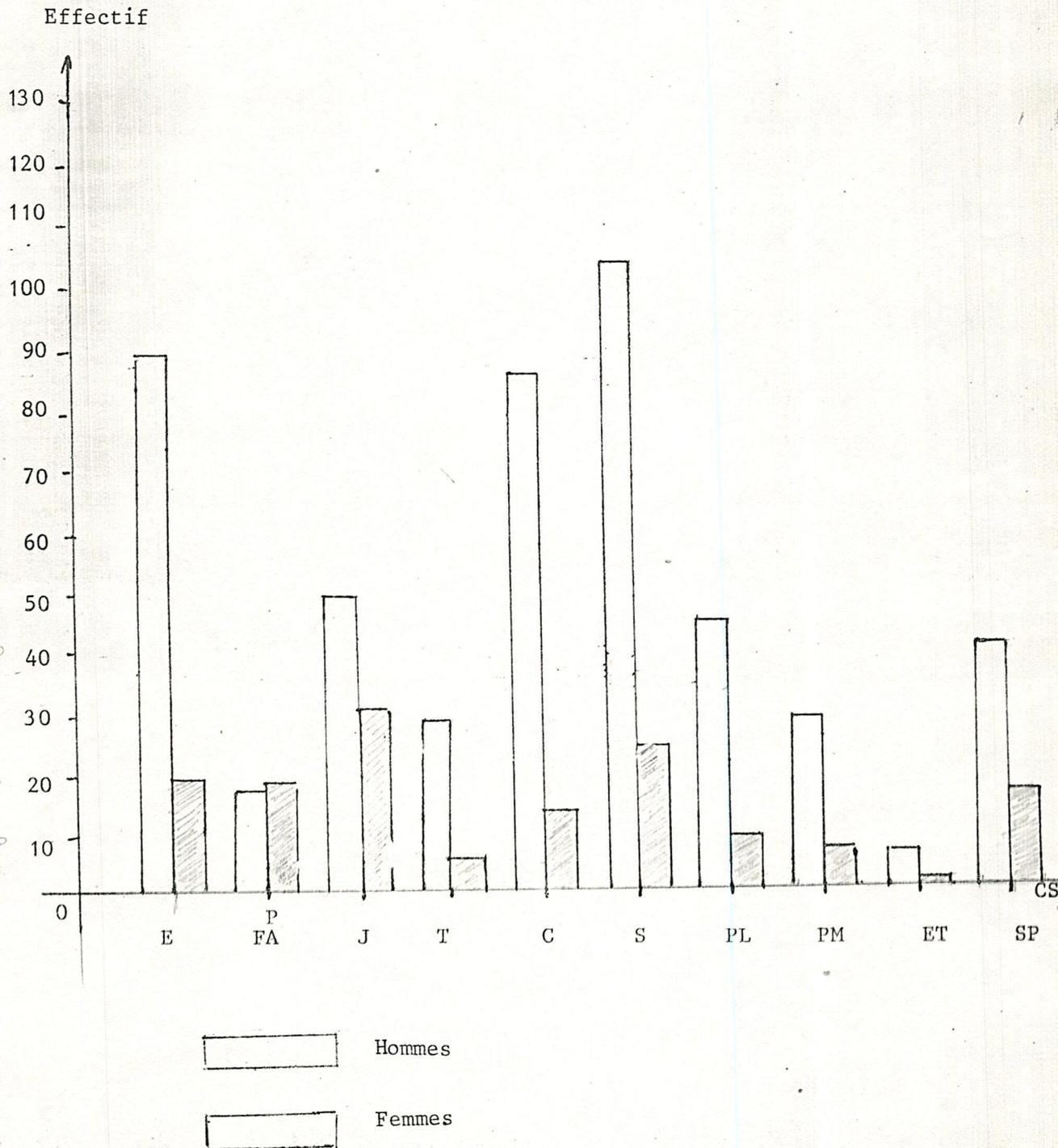
| SEXE  | PROFESSIONS |          |    |    |    |     |    |           |    |    | TOTAL |
|-------|-------------|----------|----|----|----|-----|----|-----------|----|----|-------|
|       | E           | P<br>F,A | I  | T  | C  | S   | SP | PM<br>P*M | ET | SP |       |
| M     | 89          | 16       | 48 | 28 | 86 | 104 | 45 | 28        | 7  | 41 | 492   |
| F     | 19          | 18       | 30 | 5  | 13 | 24  | 9  | 7         | 2  | 16 | 143   |
| TOTAL | 108         | 34       | 78 | 33 | 99 | 128 | 54 | 35        | 9  | 57 | 635   |

M = Masculin

F = Féminin

Proportions marginales (%) de la répartition des assurés selon le sexe et la profession.

| SEXE  | PORPORTION %. |          |       |       |       |       |       |           |       |       |
|-------|---------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------|-------|-------|
|       | E             | P<br>F,A | I     | T     | C     | S     | SP    | PM<br>P*M | ET    | SP    |
| F     | 176           | 529      | 385   | 152   | 131   | 187   | 167   | 200       | 222   | 261   |
| M     | 824           | 471      | 615   | 848   | 869   | 813   | 833   | 800       | 778   | 719   |
| TOTAL | 1.000         | 1.000    | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000     | 1.000 | 1.000 |



Répartition selon la catégorie socio-professionnelle et le sexe

Les proportions marginales de cette répartition nous permettent de constater que :

Chez les Hommes ;

Nous constatons que certaines professions présentent les taux de souscriptions élevés. Ainsi, nous avons : dans le commerce 869 %, dans le transport 848 %, 833 % dans les professions libérales et enfin 824 % dans l'enseignement.

Chez les femmes ;

Nous avons 523 % de souscription dans la catégorie, pêche, forêt et agriculture suivi de 385 % dans l'industrie ainsi que de 261 % chez les ménagères (les sans professions) et enfin 222 % chez les étudiantes.

d) Répartition de la population selon l'âge et la religion

L'incidence de la religion présente un intérêt certain sur les souscriptions pour deux raisons :

. La rigidité des interdits en ce qui concerne l'Islam. Ce qui empêche les musulmans de souscrire à un contrat d'assurance sur la vie.

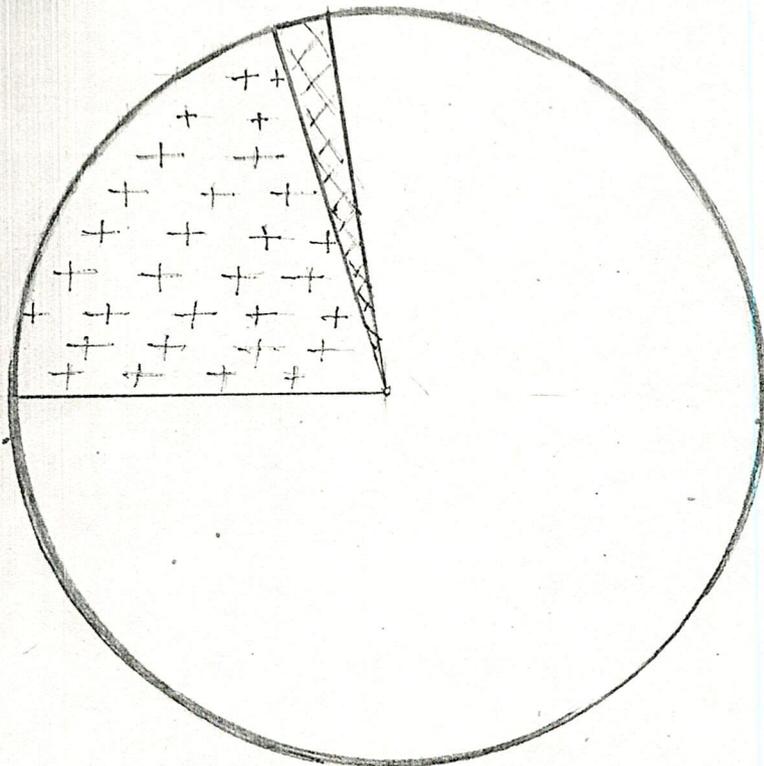
. La particularité que présente le Cameroun, par la localisation dans la zone Nord d'une population à majorité musulmane et dans la zone Sud, d'une population à majorité chrétienne et animiste.

Tableau statistique de la répartition des assurés selon l'âge et la religion

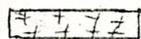
| Tranche d'âge      | Chrêtiens    | Musulmans   | Autres       | Total      |
|--------------------|--------------|-------------|--------------|------------|
| 0 - 12             | -            | -           | -            | -          |
| 13 - 20            | 2            | -           | -            | 2          |
| 21 - 30            | 108          | 5           | 48           | 161        |
| 31 - 40            | 260          | 4           | 62           | 326        |
| 41 - 50            | 99           | 2           | 20           | 121        |
| 51 - 60            | 24           | -           | 1            | 25         |
| + 60               | -            | -           | -            | -          |
| <b>TOTAL</b>       | <b>493</b>   | <b>11</b>   | <b>131</b>   | <b>635</b> |
| <b>Pourcentage</b> | <b>77,64</b> | <b>1,73</b> | <b>20,63</b> | <b>100</b> |

Proportions marginales (%) de la répartition des assurés selon l'âge et la religion

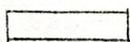
| Tranche d'âge | PROPORTIONS %. |              |              |
|---------------|----------------|--------------|--------------|
|               | Chrêtiens      | Musulmans    | Autres       |
| 0 - 12        | -              | -            | -            |
| 13 - 20       | 4              | -            | -            |
| 21 - 30       | 219            | 454          | 366          |
| 31 - 40       | 527            | 364          | 473          |
| 41 - 50       | 201            | 187          | 153          |
| 51 - 60       | 49             | -            | 8            |
| + 60          | -              | -            | -            |
| <b>TOTAL</b>  | <b>1.000</b>   | <b>1.000</b> | <b>1.000</b> |



Musulmans



Autres



Chrétiens

Répartition des assurés selon l'âge et la religion

La religion chrétienne est celle qui est la plus propice à l'assurance sur la vie.

Nous avons 77,64 % des souscriptions qui sont effectuées par des chrétiens, suivi de 20,63 % par les autres confessions religieuses, et enfin de 1,73 % par des musulmans. Ce manque de motivations provient des interdits religieux qui freinent toutes adhésions à un pari sur la vie. Sans entrer dans une dissertation théologique, nous pouvons affirmer que l'Islam n'est pas favorable à l'assurance sur la vie.

Si nous observons les proportions marginales selon l'âge, nous constatons toujours une prépondérance de la tranche d'âge des 31 - 40 ans. Les chrétiens représentent 527 %, suivi d'un pourcentage de 473 % pour les autres et d'un déplacement dans la tranche d'âge de 21 - 30 ans pour les musulmans avec 454 %.

Répartition des assurés selon le sexe et la religion  
et proportions marginales (%) de la répartition

1.- Répartition

| SEXE        | RELIGIONS |           |        | TOTAL |
|-------------|-----------|-----------|--------|-------|
|             | Chrétiens | Musulmans | Autres |       |
| M           | 400       | 10        | 82     | 492   |
| F           | 93        | 1         | 49     | 143   |
| TOTAL       | 493       | 11        | 131    | 635   |
| Pourcentage | 77,64     | 1,73      | 20,62  | 100   |

2.- Proportions marginales

| SEXE  | Chrétiens<br>% | Musulmans<br>% | Autres<br>% |
|-------|----------------|----------------|-------------|
| M     | 811            | 909            | 625         |
| F     | 189            | 91             | 375         |
| TOTAL | 1.000          | 1.000          | 1.000       |

Dans la répartition par sexe et par religion, les souscriptions masculines dominent avec une nette prépondérance de la religion chrétienne.

La religion musulmane présente un pourcentage insignifiant d'hommes et de femmes qui souscrivent à des contrats d'assurance sur la vie. Ce taux d'adhésion très faible qui se dégage s'explique par les interdits religieux et les coutumes des populations à tradition islamique.

Pour conclure cette partie, nous nous proposons de résumer succinctement toute les analyses que nous venons d'effectuer. A la lumière de cette étude, nous constatons que les femmes sont intéressées très tôt par l'assurance sur la vie. La majorité d'entre elles s'assure entre 21 et 30 ans alors que les hommes souscrivent entre 31 et 40 ans. Ces assurés ont pour profession respectivement et par importance :

- Pour les hommes : le commerce, le transport, les professions libérales et enfin l'enseignement.
- Pour les femmes par contre, c'est la pêche, forêt, agriculture, viennent ensuite l'industrie et les sans profession.

A côté de ces caractéristiques professionnelles, les chrétiens des deux sexes dominant. Les musulmans ne représentent qu'une infime partie de la population assurée en vie au Cameroun.

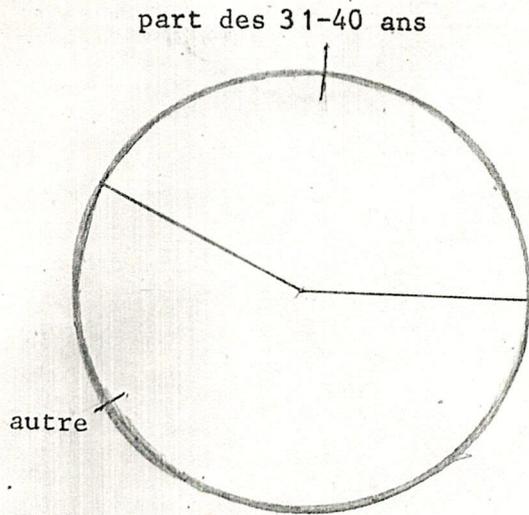
La répartition par sexe et par âge, nous permet de constater le poids écrasant de la population masculine.

Pour clarifier nos conclusions, nous établissons un tableau récapitulatif des différentes répartitions en faisant ressortir les caractéristiques dominantes de chaque distribution ainsi qu'une série de graphiques correspondants.

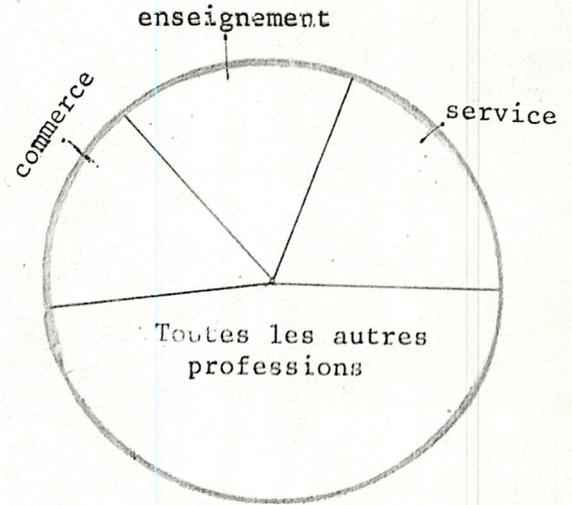
Tableau récapitulatif des différentes répartitions  
avec les caractéristiques dominantes de chacune d'elles

| REPARTITIONS       | CARACTERISTIQUES DOMINANTES |   |
|--------------------|-----------------------------|---|
|                    | Caractères Quantitatifs:Age | Caractère qualitatifs Sexe - Profession ou Religion     |
| Age et sexe        | 31 - 40 ans                 | Sexe : - Masculin : 31 - 40<br>- Féminin : 21 - 30      |
| Age et professions | 31 - 40 ans                 | Professions : - Service<br>- Commerce<br>- Enseignement |
| Age et religion    | 31 - 40 ans                 | Religion : Chrétienne                                   |

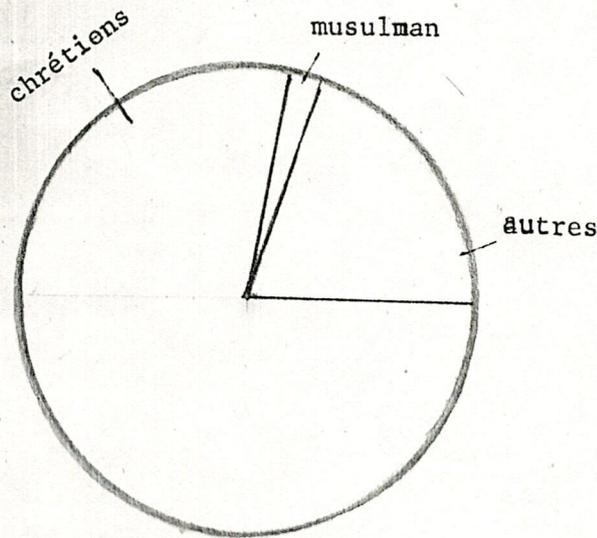
| REPARTITIONS    | Caractères Quantitatifs:Sexe | Caractères qualitatifs Profession ou Religion                                      |
|-----------------|------------------------------|--|
|                 | Sexe & Professions           | Masculin   |
| Féminin         |                              | Professions : - Pêche, Forêt<br>- Agriculture<br>- Industrie<br>- Sans professions |
| Sexe & Religion | Masculin<br>Féminin          | Religion : Chrétienne  |



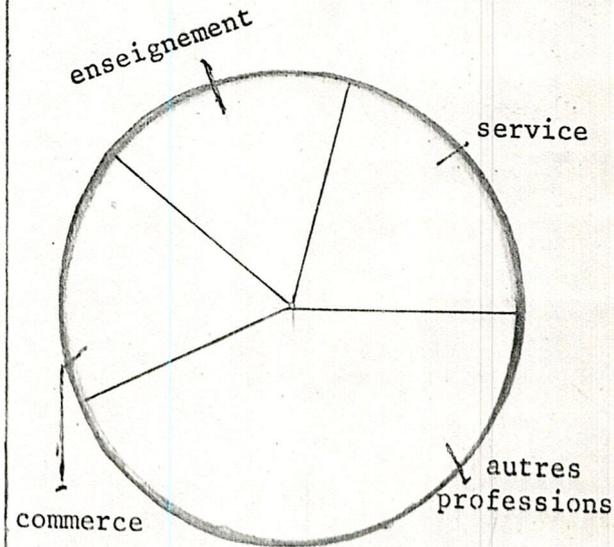
Répartition par âge et par sexe



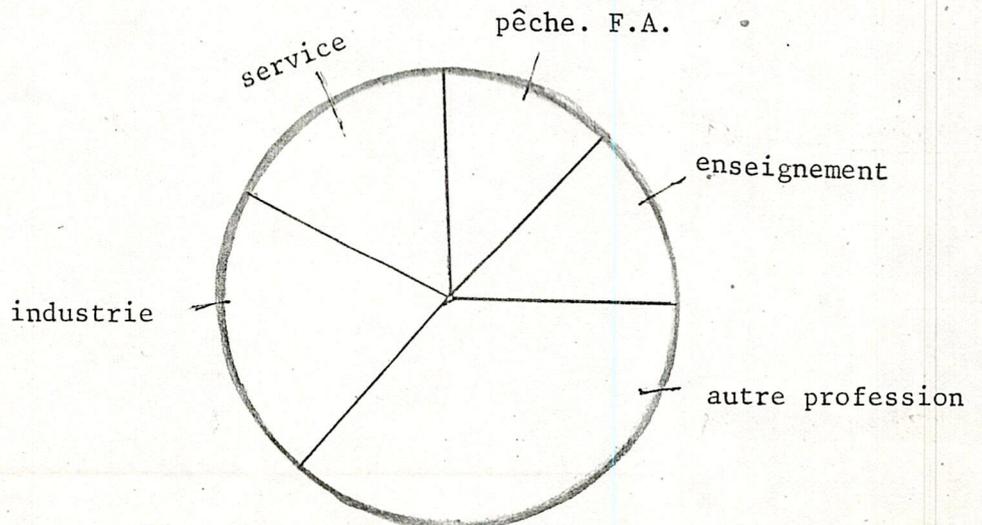
Répartition des assurés selon les catégories socio-professionnelles



Répartition par âge et par religion



Répartition par sexe masculin et par profession



Répartition par sexe féminin et par profession

Paragraphe II : Analyse comparative selon le sexe, l'âge,  
la religion et la catégorie socio-professionnelle

a.- Répartition des assurés selon l'âge, la religion & le sexe

| TRANCHE D'AGE | RELIGIONS |    |           |   |        |    | TOTAL |
|---------------|-----------|----|-----------|---|--------|----|-------|
|               | Chrétiens |    | Musulmans |   | Autres |    |       |
|               | M         | F  | M         | F | M      | F  |       |
| 0 - 12        | -         | -  | -         | - | -      | -  | -     |
| 13 - 20       | 1         | 1  | -         | - | -      | -  | 2     |
| 21 - 30       | 81        | 27 | 4         | 1 | 19     | 29 | 161   |
| 31 - 40       | 219       | 41 | 4         | 0 | 47     | 15 | 326   |
| 41 - 50       | 80        | 19 | 2         | 0 | 15     | 5  | 121   |
| 51 - 60       | 19        | 5  | 0         | 0 | 1      | 0  | 25    |
| + 60          | -         | -  | -         | - | -      | -  | -     |
| TOTAL         | 400       | 93 | 10        | 1 | 82     | 49 | 635   |

Les proportions marginales (%) de cette répartition

| TRANCHE D'AGE | PROPORTIONS %. |       |           |       |        |       |
|---------------|----------------|-------|-----------|-------|--------|-------|
|               | Chrétiens      |       | Musulmans |       | Autres |       |
|               | M              | F     | M         | F     | M      | F     |
| 0 - 12        | -              | -     | -         | -     | -      | -     |
| 13 - 20       | 3              | 11    | -         | -     | -      | -     |
| 21 - 30       | 203            | 290   | 400       | 1.000 | 232    | 592   |
| 31 - 40       | 548            | 441   | 400       | -     | 573    | 306   |
| 41 - 50       | 200            | 204   | 200       | -     | 183    | 102   |
| 51 - 60       | 48             | 54    | 0         | -     | 12     | -     |
| + 60          | -              | -     | -         | -     | -      | -     |
| TOTAL         | 1.000          | 1.000 | 1.000     | 1.000 | 1.000  | 1.000 |

Les conclusions dégagées par cette répartition sont en tout point identiques à l'analyse statistique des indices étudiés au paragraphe 1 de cette section. Il serait plus intéressant de faire une étude comparative identique en remplaçant le caractère religion (caractère qualitatif) par le caractère profession.

b) Répartition des assurés selon le sexe, l'âge et la catégorie professionnelle.

Répartition selon le sexe, l'âge et la profession

| AGE     | SEXE | E    |    | P  |    | I  |    | T  |   | C  |    | S   |    | PL  |   | PM |   | ET |   | SP |    |   |
|---------|------|------|----|----|----|----|----|----|---|----|----|-----|----|-----|---|----|---|----|---|----|----|---|
|         |      | F, A |    |    |    |    |    |    |   |    |    |     |    | P+M |   |    |   |    |   |    |    |   |
|         |      | M    | F  | M  | F  | M  | F  | M  | F | M  | F  | M   | F  | M   | F | M  | F | M  | F | M  | F  | M |
| 0 - 12  |      | -    | -  | -  | -  | -  | -  | -  | - | -  | -  | -   | -  | -   | - | -  | - | -  | - | -  | -  | - |
| 13 - 20 |      | -    | -  | -  | -  | -  | -  | -  | - | -  | -  | -   | -  | -   | - | -  | - | -  | 1 | 1  | -  | - |
| 21 - 30 |      | 13   | 3  | 7  | -  | 9  | 28 | 6  | 2 | 16 | 5  | 20  | 10 | 10  | 8 | 11 | 1 | 6  | - | 6  | 4  |   |
| 31 - 40 |      | 57   | 16 | 9  | 7  | 23 | 2  | 8  | 2 | 54 | 4  | 51  | 9  | 24  | 1 | 17 | 4 | -  | 1 | 30 | 6  |   |
| 41 - 50 |      | 15   | -  | -  | 9  | 10 | -  | 12 | 1 | 18 | 4  | 26  | 4  | 9   | - | 2  | 2 | -  | - | 5  | 4  |   |
| 51 - 60 |      | 4    | -  | -  | 2  | 6  | -  | 2  | - | -  | -  | 7   | 1  | 1   | - | -  | - | -  | - | -  | 2  |   |
| + 60    |      | -    | -  | -  | -  | -  | -  | -  | - | -  | -  | -   | -  | -   | - | -  | - | -  | - | -  | -  |   |
| TOTAL   |      | 89   | 19 | 16 | 18 | 48 | 30 | 28 | 5 | 86 | 13 | 104 | 24 | 45  | 9 | 29 | 7 | 7  | 2 | 41 | 16 |   |

Cette répartition donne à première vue, une concentration des assurés en vie dans l'intervalle des 21 à 50 ans. Ce qui n'a rien d'extraordinaire, étant donné que l'âge d'entrée dans la vie se situe entre 25 et 30 ans et l'âge du départ à la retraite se situe aux environs de 55 ans.

Une comparaison des proportions marginales permettra de mieux visualiser les dispersions et les tendances centrales de cette répartition. Néanmoins, comparativement, nous préférons mieux présenter un tableau avec les moyennes d'âge des assurés selon les sexes et les professions, ainsi que les classes modales suivant les propositions, suivi par un calcul des écarts types par rapport à la moyenne.

| Professions  | Sexe         | Moyenne<br>d'âge (ans) | Ecart type | Classe modale |
|--|--------------|------------------------|------------|---------------|
| <u>Enseignements</u>   | <u>Homme</u> | 36,6                   | 6,9        | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 33,92                  | 3,65       | 31 - 40       |
| <u>Pêche-Forêt-Agri-<br/>culture</u>                           | <u>Homme</u> | 31,13                  | 4,96       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 42,72                  | 6,50       | 41 - 50       |
| <u>Industrie</u>   | <u>Homme</u> | 38,21                  | 9,07       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 26,17                  | 2,49       | 21 - 30       |
| <u>Transport</u>   | <u>Homme</u> | 39,071                 | 8,95       | 41 - 50       |
|  | <u>Femme</u> | 33,50                  | 7,48       | 31 - 40       |
| <u>Commerce</u>  | <u>Homme</u> | 35,73                  | 6,28       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 34,73                  | 8,28       | 21 - 30       |
| <u>Services</u>  | <u>Homme</u> | 37,42                  | 8,21       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 33,83                  | 8,50       | 21 - 30       |
| <u>Professions Libéra-<br/>les</u>                             | <u>Homme</u> | 35,73                  | 7,23       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 26,61                  | 3,14       | 21 - 30       |
| <u>Professions Médi-<br/>cales &amp; Para-Médi-<br/>cales.</u> | <u>Homme</u> | 32,50                  | 5,86       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 36,93                  | 6,39       | 31 - 40       |
| <u>Etudiants</u>   | <u>Homme</u> | 24,36                  | 2,80       | 21 - 30       |
|  | <u>Femme</u> | 26,50                  | 9,00       | 21 - 30       |
| <u>Sans Profession</u>   | <u>Homme</u> | 35,26                  | 5,17       | 31 - 40       |
|  | <u>Femme</u> | 38,00                  | 9,68       | 31 - 40       |

CONCLUSION

Il ressort de cette analyse que la moyenne d'âge chez les hommes est de 35,14 ans et chez les femmes de 32,77 ans. Cette constatation générale se retrouve tout aussi bien lorsque l'on fait une estimation par catégories socio-professionnelles et par âge.

Chez l'homme, la moyenne d'âge est comprise dans une fourchette de 31,13 ans à 39,071 ans respectivement dans la profession pêche, forêt et agriculture et transport.

Chez la femme, elle varie de 26,17 ans à 42,72 ans respectivement en pêche, forêt, agriculture et en industrie.

Nous n'avons pas tenu compte de la catégorie étudiant, car dans la plupart des pays, à quelques exceptions près, la population scolarisable est comprise entre 6 et 26 ans, catégorie n'ayant pas à proprement parlé de revenu (n'étant pas productif), son impact est faible sur l'ensemble de la population.

Au-delà de cette moyenne d'âge, la dispersion de la distribution est fluctuante selon les catégories socio-professionnelles et les sexes.

La plus faible se retrouve chez les femmes travaillant dans l'industrie avec un écart par rapport à la moyenne de 21,49 et la plus forte se retrouve chez les hommes sans profession avec un écart par rapport à la moyenne de 9,68.

Sur le plan économique, la tranche d'âge de 41 - 50 ans fait partie de la vie active. De même que la tranche d'âge des 21 - 30 est, dans la majeure partie du temps, entrée dans la vie active, en d'autre terme, est autonome sur le plan financier et est à même de s'intéresser à l'assurance.

Dans la seconde partie de notre travail, nous essayerons d'étudier les motivations et éventuellement les blocages qu'éprouve tout assurable.

DEUXIEME PARTIE

ETUDE DES MOTIVATIONS ET  
REPERCUSSIONS ECONOMIQUES

## CHAPITRE I : PRESENTATION DU QUESTIONNAIRE

### SECTION I : CHOIX DU QUESTIONNAIRE

#### Paragraphe I : Description de la Population

L'étude menée dans la première partie nous amène à dégager certaines conclusions. A savoir, une prédominance :

- de la religion chrétienne
- du sexe masculin
- des professions du secteur tertiaire localisé à 80 % dans les zones urbaines

Et enfin, pour les femmes, l'importance d'un salaire pour souscrire librement à un contrat d'assurance sur la vie. Il ressort de ces constatations, deux éléments importants qu'il faudra cerner si l'on veut appréhender les motivations de l'assurable. Il s'agit de la religion et des zones de concentration humaine.

Il faut remarquer que le Cameroun est divisé en dix (10) provinces présentant des zones surpeuplées et des zones sous-peuplées. La répartition de la population entre le milieu urbain et le milieu rural est déséquilibrée avec respectivement, un taux de concentration de 71,5 % et 28,5 % (1). Ce déséquilibre a pour corrolaire, un niveau élevé d'analphabétisme dans la zone rurale.

Etat laïc, le Cameroun présente une mosaïque religieuse.

La répartition religieuse présente une particularité. La zone Nord, à majorité musulmane présente un facteur de blocage à la vulgarisation de l'assurance sur la vie à cause des interdits de l'Islam. La zone Sud, à majorité chrétienne, libre de tout interdit est plus réceptive.

Ces particularités ont une incidence sur les souscriptions en assurance sur la vie et amènent les conclusions suivantes :

---

(1) Population, Ressource et Développement du Cameroun. (Ministère du Plan et de l'Aménagement du Territoire)

La religion musulmane interdit de souscrire au contrat, de même que l'analphabétisme empêche une compréhension des contrats et des produits d'assurance sur la vie. Partant de ce fait, la zone Nord n'est pas intéressante pour une prospection d'assurance sur la vie. Et il s'agit d'adapter les contrats et les produits d'assurance sur la vie au faible niveau d'instruction de l'"assurable" dans la zone rurale.

A partir de ce constat, nous nous sommes préoccupés de délimiter les contours des motivations de l'"assurable" à partir de deux questionnaires A & B.

Paragraphe II : Objectifs du Questionnaire

Pour tenter de cerner les impressions de la population en ce qui concerne l'assurance sur la vie, nous avons mené une enquête dans les villes de YAOUNDE et DOUALA. Celle-ci comportait deux (2) questionnaires (A & B) ayant pour but extrême de déterminer les motivations de la population camerounaise, décèler ses reticences face à l'assurance sur la vie. Sur une population de 300 personnes, trente et huit (38) questionnaires n'ont pu être récupérés, nous obligeant ainsi à présenter des tableaux statistiques avec un effectif de 262 unités.

QUESTIONNAIRE A

L'objectif de ce questionnaire conçu en 7 questions simples, est de recenser les facteurs de blocage et le niveau de connaissance des assurances sur la vie au sein de la population.

Le questionnaire commence par une phase d'identification (questionnaire A).

Et nous avons ensuite en :

A.- La détermination du niveau de connaissance.

. la connaissance selon le niveau d'instruction reçue (questions B et D).

- . La connaissance selon les moyens d'information
- . La période de la première information (1).

B.- La détermination de l'âge de souscription à un contrat d'assurance sur la vie et les causes de non souscription.

1.- Souscription selon les différentes motivations ( $E_1$ ) :

- Nécessité
- Conviction
- Imitations
- Autres raisons

2.- Non souscription selon différentes raisons et l'âge ( $E_2$ ) :

- Le manque d'information
- Le manque de compréhension
- La méfiance vis-à-vis des assureurs
- La religion
- ainsi que pour tout autres raisons.

C.- La détermination au niveau des connaissances sur l'assurance sur la vie selon les convictions (F) et selon le niveau d'information (G).

L'une des préoccupations qui ont guidé à l'élaboration de ce questionnaire était la détermination de l'attitude du camerounais vis-à-vis de l'assurance sur la vie. Par la question (D), nous avons proposé cinq (5) éléments de réponses, et un sixième intitulé "Autres" (afin de laisser une possibilité d'expression). Pour les facteurs de blocage, le volet  $E_2$  nous permet de proposer un certain nombre d'éléments de réponse présentant l'aspect négatif des assureurs, avec de même, une voie de sortie intitulée "Autres réponses" pour toutes autres réponses.

Dans ce volet, le facteur religion présente une certaine importance du fait de la répartition géographique de la population musulmane.

### QUESTIONNAIRE B

Intitulé "Pourquoi souscrire à un contrat d'assurance sur la vie.

Composé de 16 points dont une "Neutre", ce questionnaire B propose des réponses à cette question. Le souci qui a présidé à son élaboration était la détermination du mobile éventuel qui pourrait amener une personne à souscrire à un contrat d'assurance sur la vie.

Après avoir présenté de manière succincte la population et l'objectif du questionnaire qui sert de base à cette recherche de motivations, nous proposons les résultats du dépouillement et les différentes analyses qui en découlent.

### SECTION II : DEPOUILLEMENT DU QUESTIONNAIRE

Nous entendons par dépouillement du questionnaire, la présentation des différents résultats sous forme de tableau statistiques.

#### Paragraphe I : Présentation des résultats

##### 1.- Connaissance de l'assurance sur la vie par la population enquêtée.

##### a) Selon le niveau d'instruction & les buts recherchés

| Niveau d'instruction.  | Niveau d'instruction. |                         |                        |                       |                      |     | Total | % |
|--|-----------------------|-------------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|-----|-------|---|
|  | Primaire              | 1er Cycle<br>Secondaire | 2e Cycle<br>Secondaire | 1er Cycle<br>Univers. | 2e Cycle<br>Univers. |     |       |   |
| Connaissance   |                       |                         |                        |                       |                      |     |       |   |
| ( C'est un moyen de faire<br>( des économies                     | 6                     | 7                       | 11                     | 9                     | 7                    | 40  | 15,26 |   |
| ( C'est un moyen de gagner<br>( de l'argent en cas de<br>( décès | 13                    | 17                      | 21                     | 13                    | 8                    | 72  | 27,48 |   |
| ( C'est un moyen de proté-<br>( ger sa famille                   | 13                    | 22                      | 16                     | 26                    | 16                   | 93  | 35,5  |   |
| ( C'est du vol   | 2                     | 6                       | 5                      | 4                     | -                    | 17  | 6,48  |   |
| ( C'est l'escroquerie  | 7                     | 9                       | 7                      | 4                     | 5                    | 32  | 12,23 |   |
| ( Autres   | 2                     | 2                       | 2                      | -                     | 2                    | 8   | 3,05  |   |
| ( TOTAL.....   | 43                    | 63                      | 62                     | 56                    | 38                   | 262 | 100   |   |

La rubrique "moyen de protéger sa famille" représente 35,5 % d'une part et 27,48 % des enquêtés qui estiment que c'est un moyen de gagner de l'argent en cas de décès d'autre part. Ces deux (2) rubriques qui expriment un besoin de protection représentent 63,98 % et peuvent être considérées comme une perception positive de l'assurance sur la vie. Une perception négative est illustrée par les rubriques "c'est du vol" avec 6,48 % et "c'est de l'escroquerie avec 12,23 % soit un total de 18,71 %.

Cette dichotomie peut résulter d'une mauvaise information. Quelle est le meilleur véhicule de la connaissance de l'assurance sur la vie ?

b) Selon les moyens de communications

| MOYENS DE COMMUNICATIONS | EFFECTIF | POURCENTAGE |
|--------------------------|----------|-------------|
| Publicité                | 57       | 22          |
| Lecture                  | 68       | 26          |
| Amis                     | 85       | 32,5        |
| Autres                   | 33       | 6,9         |
| Non informés             | 18       | 12,6        |
| TOTAL .....              | 262      | 100         |

Par non informés, nous entendons ceux qui à la question C<sub>1</sub> ont répondu non.

Cela concerne toutes les personnes qui n'ont jamais entendu parler de l'assurance sur la vie.

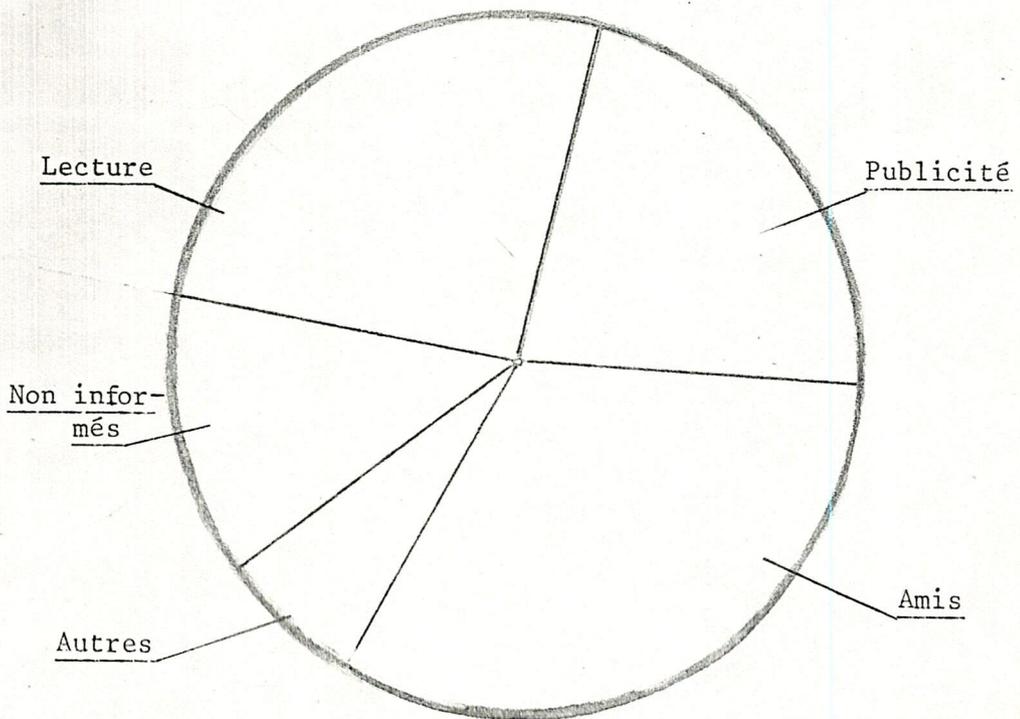
La communication entre amis avec 32,5 %, suivi par celle effectuée par la lecture avec 26 % soit un total de 58,5 %, représentent le plus gros véhicule de l'information. Ces résultats portent à croire que le développement de l'assurance sur la vie n'est pas une grande préoccupation pour l'assureur, car son action en publicité ne représente que 22 %. Important facteur de blocage, le peu d'intérêt que les assureurs portent à la vulgarisation de l'assurance sur la vie réapparaît lorsque l'on fait une observation de la période à laquelle l'"assurable" a entendu parler de l'assurance sur la vie.

c) Information selon l'année.

A quelle période le sujet interrogé a-t-il entendu parler de l'assurance sur la vie pour la première fois ?

| PERIODE      | NOMBRE | POURCENTAGE |
|--------------|--------|-------------|
| Avant 1960   | -      | -           |
| 1961 - 1970  | 7      | 2,67        |
| 1971 - 1980  | 67     | 25,57       |
| 1981 - 1990  | 155    | 59,16       |
| Non Informés | 33     | 12,6        |
| TOTAL.....   | 262    | 100         |

Nous avons 12,6 % des sujets qui n'ont jamais entendu parler de l'assurance sur la vie. Pendant les dix (10) dernières années, seuls 59,16 % ont été touchés, de même que 2,67 % et 25,57 % respectivement en 1961 - 1970 et 1971 - 1980 soit un total de 28,24 % montre le peu d'efforts consentis par les assureurs au développement de cette branche des assurances.



REPRESENTATION GRAPHIQUE DES DIFFERENTS MOYENS D'INFORMATION

2.- Souscription (E<sub>1</sub>) et non-souscription (E<sub>2</sub>)a) Souscription selon les différentes motivations & l'âge

| Motivation: | Par       | Par        | Par       | Autres  | TOTAL | %     |
|-------------|-----------|------------|-----------|---------|-------|-------|
| Age         | Nécessité | Conviction | Imitation | Raisons |       |       |
| 0 - 12      | -         | -          | -         | -       | -     | -     |
| 13 - 20     | 6         | 1          | -         | -       | 7     | 15,9  |
| 21 - 30     | 7         | 3          | 5         | -       | 15    | 34,09 |
| 31 - 40     | 10        | 7          | -         | -       | 17    | 38,65 |
| 41 - 50     | -         | 5          | -         | -       | 5     | 11,36 |
| 51 - 60     | -         | -          | -         | -       | -     | -     |
| + 60        | -         | -          | -         | -       | -     | -     |
| TOTAL....   | 23        | 16         | 5         | -       | 44    | 100   |
| POURCENTAGE | 52,28     | 36,36      | 11,36     | -       | 100   |       |

La lecture de notre tableau nous montre que 52,28 % des personnes interrogées qui ont un contrat d'assurance sur la vie, l'ont souscrit par nécessité. La tranche d'âge des 31 - 40 ans détient le pourcentage le plus élevé avec 38,65 %. Néanmoins, nous nous permettons d'émettre une réserve quant à la généralisation de ces résultats à cause de la faiblesse de notre effectif de (44) quarante-quatre assurés sur (262) deux cent soixante et deux.

Récapitulatif des assurés sur la population totale.

| MOTIVATIONS: | NECESSITE | CONVICTION | IMITATION | AUTRES | NON ASSURES | TOTAL |
|--------------|-----------|------------|-----------|--------|-------------|-------|
| Nombre       | 23        | 16         | 5         | -      | 218         | 262   |
| Pourcentage  | 8,8       | 6,1        | 2         | -      | 83,2        | 100   |

Lorsque l'on rapporte le nombre de souscripteurs de contrats sur le total, l'on se rend compte que 16,8 % de l'échantillon enquêté a souscrit à un contrat d'assurance sur la vie pour différentes raisons. La lecture du tableau nous permet de constater que 8,8 % ont souscrit par nécessité, 6,1 % par conviction et enfin 2 % par pure imitation. Nous pensons que seul le volet "par conviction" présente un intérêt pour l'assureur, malheureusement, l'effort consenti par ce dernier dans le souci de convaincre est faible.

Et pourquoi les autres unités de l'échantillon n'ont-ils pas souscrit ?

## 2.- Nons-Assurés pour différentes raisons

| Motivations de non inscription | Je n'en ai jamais entendu parler | Je n'y comprends pas grand chose | Par Méfiance vis-à-vis des assureurs | Religion | Autres | TOTAL | %     |
|--------------------------------|----------------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|----------|--------|-------|-------|
| Age                            |                                  |                                  |                                      |          |        |       |       |
| 0 - 12                         | -                                | -                                | -                                    | -        | -      | -     | -     |
| 13 - 20                        | 3                                | 9                                | 3                                    | 7        | -      | 22    | 10,09 |
| 21 - 30                        | 6                                | 37                               | 20                                   | 27       | 9      | 99    | 45,42 |
| 31 - 40                        | 5                                | 25                               | 28                                   | 10       | 5      | 70    | 32,12 |
| 41 - 50                        | 2                                | 6                                | 3                                    | 6        | 1      | 18    | 8,25  |
| 51 - 60                        | -                                | 4                                | 2                                    | -        | 1      | 7     | 3,21  |
| + 60                           | -                                | 2                                | -                                    | -        | -      | 2     | 0,9   |
| TOTAL.....                     | 16                               | 83                               | 56                                   | 50       | 16     | 218   | 100   |
| POURCENTAGE.                   | 7,33                             | 37,93                            | 25,86                                | 23,18    | 7      | 100   |       |

Sur un total de 218 personnes :

Nous avons 37,93 % qui n'ont pas souscrit parce qu'ils ne comprenaient pas grand chose dans l'assurance sur la vie. De même 25,86 % n'ont pas souscrit par méfiance vis-à-vis de l'assureur et enfin 7,33 % n'en ont jamais entendu parler.

Ces pourcentages rapportés sur le total de la population de 262 unités soumis au questionnaire, présentent des résultats différents.

Le récapitulatif des causes de non souscriptions rapporté à la population enquêtée (totale) présenté sous forme de tableau.

| Causes      | Jamais entendu parlé de l'assurance vie | n'y comprend pas grand chose | Par méfiance vis-à-vis de l'assureur | Religion | Autres | Assurés | Total |
|-------------|---|------------------------------|--------------------------------------|----------|--------|---------|-------|
| Nombre      | 16                                      | 83                           | 56                                   | 47       | 16     | 44      | 262   |
| Pourcentage | 6,1                                     | 31,7                         | 21,40                                | 17,90    | 6,1    | 16,8    | 100   |

Sur tout l'échantillon, la lecture du tableau fait nettement ressortir que 31,7 % n'ont pas souscrit parce qu'ils n'y comprenaient pas grand chose. Le sentiment de défiance de l'assurable pour l'assureur est illustré par 21,4 % qui n'ont pas souscrit à un contrat par méfiance vis-à-vis de l'assureur. La religion qui est un facteur de blocage à la souscription représente 17,90 % des causes, et enfin, toutes les autres causes qui n'entrent pas dans les définitions précédentes représentent 6,1 %. Néanmoins, pour la plupart, ils sont convaincus que l'assurance sur la vie peut être une solution à beaucoup de problèmes et qu'elle présente des avantages malgré l'image négative de l'assureur.

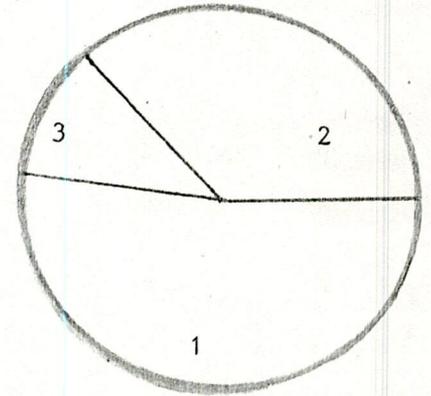
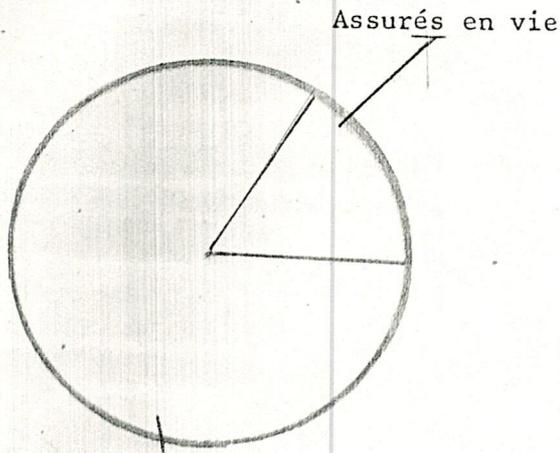
3. Détermination du niveau de connaissance des avantages de l'assurance sur la vie

a) Selon les convictions (F)

| Convictions   | Nombre | %     |
|---|--------|-------|
| L'assurance peut permettre à la famille du disparu d'avoir un peu d'argent pour subsistance | 112    | 42,75 |
| L'assurance peut permettre de mieux supporter les charges scolaires des enfants             | 93     | 35,5  |
| Autres  | 4      | 1,5   |
| Aucun avis  | 53     | 20,25 |
| TOTAL   | 262    | 100   |

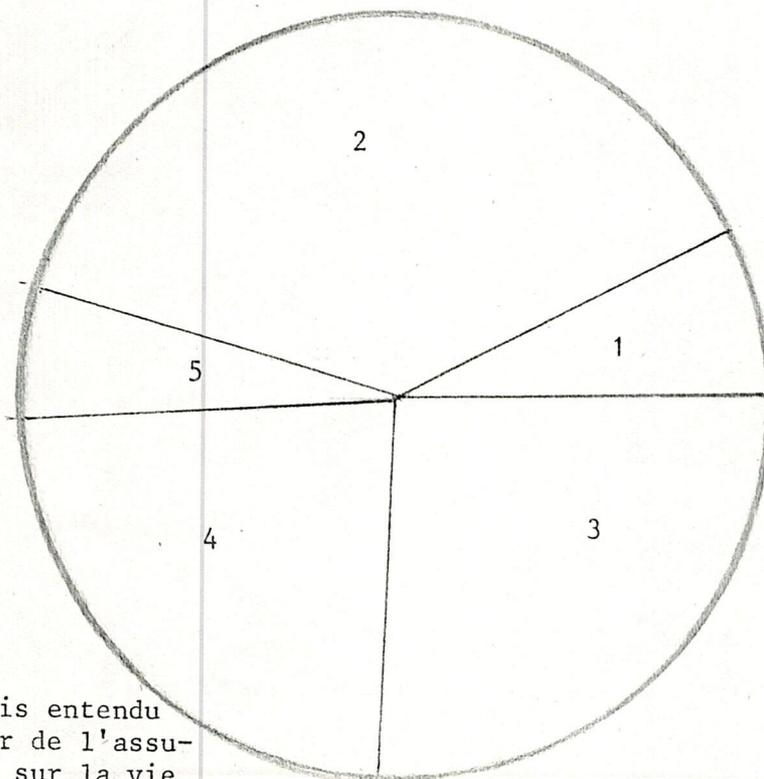
Part des souscriptions dans l'échantillon

Représentation des différentes motivations des assurés en vie dans l'échantillon



- 1- par nécessité
- 2- par conviction
- 3- par imitation
- 4- Autres raisons

Représentation graphique des facteurs de blocage au sein de l'échantillon



- 1- jamais entendu parler de l'assurance sur la vie
- 2- n'y comprend pas grand chose

- 3- par méfiance
- 4- Religion
- 5- Autres

Le dépouillement permet de constater que 42,75 % de la population pense que l'assurance vie peut être d'une certaine utilité à la famille du disparu et 35,5 % se préoccupent de l'avenir des enfants du disparu, 20,25 % n'ont pas d'avis à émettre.

b) Selon le niveau d'information en ce qui concerne les problèmes de succession et du libre choix du bénéficiaire(G)

| NIVEAU DE CONNAISSANCE                | NOMBRE | POURCENTAGE |
|---------------------------------------|--------|-------------|
| Problèmes de succession :             |        |             |
| : Pour le veuf ou la veuve            | 43     | 16,4        |
| : Pour les enfants naturels légitimes | 60     | 22,9        |
| Libre choix du bénéficiaire           | 99     | 37,8        |
| Pas d'avis                            | 60     | 22,9        |
| TOTAL.....                            | 262    | 100         |

Nous avons 39,3 % qui savent que l'assurance sur la vie peut permettre d'une part, d'éviter les problèmes de succession décomposée de la manière suivante : 16,4 % pour le conjoint(e) et 22,9 % pour les enfants naturels. A cela s'ajoutent 37,8 % de notre échantillon qui savent qu'ils peuvent permettre un libre choix du bénéficiaire et enfin 22,90 % n'ont pas d'avis, cela peut être assimiler à un manque de connaissance dans ce domaine.

QUESTIONNAIRE B  
-----

QUESTION : Pourquoi souscrire à un Contrat d'Assurance sur la vie ?

- Quelles sont parmi les réponses suivantes, les 2 (deux) qui vous satisfont les mieux ?

|   | NOMBRE | %    |
|---|--------|------|
| 1.- Pour se garantir un minimum de revenu pour ses vieux jours                                  | 50     | 19   |
| 2.- Pour remédier aux insuffisances de la pension normale de la C.N.P.S.                        | 22     | 8,4  |
| 3.- Pour imiter les autres qui prennent des contrats  | 4      | 1,5  |
| 4.- C'est un moyen contraignant d'économiser de l'argent  | 22     | 8,4  |
| 5.- Pour garantir un minimum de revenu au conjoint après le décès                               | 56     | 21,5 |
| 6.- Pour disposer d'un capital pour ses enfants après le décès                                  | 86     | 32,9 |
| 7.- Pour disposer d'un capital pour sa famille après le décès                                   | 94     | 31,9 |
| 8.- C'est un moyen de payer moins d'impôts  | 10     | 3,8  |
| 9.- C'est un moyen de disposer d'un capital pour soi-même à la fin du contrat                   | 26     | 9,9  |
| 10.- C'est un moyen de ne pas voir son niveau de vie chuter, se dégrader une fois à la retraite | 46     | 17,6 |
| 11.- Parce que j'ai de l'argent et je ne sais pas quoi en faire                                 | 4      | 1,5  |
| 12.- Par curiosité  | 6      | 2,3  |
| 13.- Pour faire plaisir au démarcheur   | 10     | 3,8  |
| 14.- Pour être sûr d'avoir des funérailles correctes  | 4      | 1,5  |
| 15.- Ne se prononce pas   | 84     | 32   |
| 16.- Autres réponses  | -      | -    |

Le besoin de protection en cas de décès prime au-dessus de toutes autres préoccupations ; 5, 6, 7 représentent respectivement 21,5 %, 32,9 % et 35,9 % suivis par le besoin de constitution d'une Retraite avec 17,6 %

Paragraphe II : Analyse des Résultats

L'assurance sur la vie est peu connue du public, sa finalité est perçue de manière floue. La plupart des personnes interrogées perçoivent l'assurance sur la vie de manière diverse. Nous avons 35,5 % de notre échantillon qui pensent que l'assurance sur la vie est un moyen de protection familiale. Ensuite 27,48 % estiment que c'est plutôt un moyen de gagner de l'argent en cas de décès pour les ayants-droit. Enfin, pour 15,26 % c'est un moyen de faire des économies en cas de survie de l'assuré.

Les deux premiers besoins à savoir : "moyen de protection" et "moyen de gagner de l'argent" sont liés au risque de décès de l'assuré alors que le troisième point est lié à la notion de survie de l'assuré.

Cette notion de risque de décès s'impose au public du simple fait des prêts bancaires. Lorsqu'une banque accorde un crédit, la première condition qu'elle impose à son client, est la souscription à un contrat d'assurance sur la vie afin de garantir le remboursement du prêt octroyé en cas de décès de ce dernier.

Cette tendance se dessine nettement lorsque l'on observe la constitution du portefeuille des sociétés d'assurance pratiquant les opérations liées à la vie (1). Par contre la capitalisation qui devrait résulter d'une opération de longue durée, n'est perçue que par 15,6 % de notre échantillon. Paradoxalement, si les assureurs veulent jouer pleinement leur rôle d'investisseurs institutionnels, seules les opérations de capitalisation à long terme peuvent le leur permettre. Nous pensons que sur ce plan, un travail de fond doit être fait par ces derniers.

Cette perception de l'assurance sur la vie que l'on pourrait qualifier de positive est suivie d'une autre perception qui, elle par contre, est fort négative.

En effet, 12,23 % de l'échantillon pensent que c'est une escroquerie et 6,48 % pensent que c'est du vol soit au total 18,71 % d'avis négatifs, ce qui est suffisamment élevé.

La tendance qui prévaut au sein du public est de faire un rapprochement entre la branche IARDT (Automobiles) et les problèmes de règlement dus au déficit de la branche automobile.

Peu de gens ont confiance à l'assurance sur la vie et le pourcentage dégagé est pratiquement identique à tous les niveaux d'instruction. Partant de ces constatations, nous pouvons affirmer sans risque d'erreur que l'image de marque de l'assureur camerounais est à refaire au sein du public.

Le support publicitaire qui doit être le véhicule de la vulgarisation ne représente que 22 % des moyens d'information. A côté de cela, nous avons 32,5 % des personnes interrogées en ont entendu parler par des amis et 26 % par la lecture, soit un total de 58,5 %. Il résulte de cette constatation que les sociétés d'assurance doivent faire un effort d'information du public. Lorsque la communication sur un sujet donné s'effectue de manière vague et imprécise, il en résulte une mauvaise interprétation, et tel est le cas de l'assurance sur la vie. Il en découle une confusion et une méfiance dans l'esprit de l'"assurable" avec pour corrolaire, un freinage des souscriptions. Nous avons constaté que la plus grande partie des contrats souscrits dans le portefeuille des sociétés est liée aux crédits bancaires, et très peu de contrats ont été établis dans le souci d'une capitalisation. Cette structure se retrouve dans les réponses données par les assurés interrogés au cours de l'enquête. Car sur une population de 262 unités, nous avons quarante et quatre unités qui ont déjà souscrit à un contrat d'assurance sur la vie, soit 16,8 %. Nous pouvons constater que sur cette population, 52,58 % reconnaissent avoir signé leurs contrats par nécessité alors que 36,36 % par conviction. Nous estimons que seule la conviction d'un individu peut l'amener à entreprendre une action de long terme.

Si nous imaginons le cas suivant : si à cause de la crise économique, les banques n'accordent plus de crédit, la conséquence immédiate serait la réduction du portefeuille des sociétés d'assurance à une portion de 8,5 % seulement, chiffre insignifiant.

Mais dans ce cas, pourquoi 83,2 % de notre échantillon n'ont-ils pas souscrit à un contrat d'assurance sur la vie ?

Le dépouillement de notre questionnaire nous a permis de constater que 6 % de la population n'ont jamais entendu parler de l'assurance sur la vie, suivis de 21,4 % qui se méfient des assureurs, ce qui nous amène à constater un vide par défaut d'information. A côté de cela, nous avons relevé que 31,7 % de notre échantillon ne comprennent pas grand chose à l'assurance sur la vie. Ces derniers rebutés par des contrats trop rebarbatifs et par une présentation confuse des produits par les démarcheurs, voient leurs préjugés vis-à-vis des assureurs réapparaître.

Malgré ce nombre insignifiant, l'assurance sur la vie est perçue par beaucoup de personnes comme étant une panacé aux problèmes de succession aussi bien pour les enfants que pour le conjoint vivant; cette perception représente respectivement 22,9 % et 16,40 %.

Pour d'autre, c'est la solution aux problèmes de subsistance, soit 42,75 % et enfin, 35,5 % des personnes interrogées pensent qu'elle permet de régler les charges scolaires des orphélins en cas de décès de l'assuré. Autrement dit, pour 78,25 % de la population, elle constitue une couverture sociale en cas de décès de l'assuré.

Les résolutions de problèmes de successions et cette notion de couverture sociale que nous venons d'évoquer représentent une nouvelle donnée des structures socio-culturelles. Il est laissé de moins en moins de place à la solidarité africaine. En un sens, il est à constater qu'un changement des mentalités est en cours, et partant de cela, une question nous vient à l'esprit.

Quelle serait l'incidence de cette transformation des mentalités sur le plan culturel et quelle serait le rôle des sociétés d'assurance dans cette perception nouvelle ?

## CHAPITRE II : INTERPRETATIONS

### SECTION I : NOTION DE RISQUE ET BESOIN DE COUVERTURE

#### Paragraphe I : Indices Socio-Culturelles

Dans nos économies traditionnelles de subsistance, la coutume exige que lorsqu'un paysan est victime d'un incendie, ses voisins l'assistent en apportant leur savoir-faire et une assistance matérielle. Cette assistance est une forme d'assurance au sein de la communauté paysanne.

Dans les villes, lorsqu'une maison brûle, l'aide du voisin est inexistante et voudrait-il même aider de manière substantielle qu'il serait dans l'impossibilité matérielle et financière de le faire.

"Une telle solidarité ne peut pas fonctionner dans la société détribalisée évoluant dans une économie monétaire" (1)

Dans les villes, tout se règle en terme d'argent, celui-ci vient porter le coup de grâce à la fragmentation de la famille africaine car ceux qui vivent dans ces agglomérations urbaines se trouvent confrontés à des difficultés financières les obligeant à se désolidariser du reste de la famille, nous assistons à la disparition de la solidarité villageoise qui est une forme primitive d'assurance. Dans une telle situation, l'assurance remplace cette solidarité, car les assurés regroupés en mutualités par l'assureur, cherchent à se prémunir contre le risque. Cette première notion de risque est considérée sur le plan matériel, il est lié à la notion de conservation d'un bien.

Lorsque nous voulons évoluer le degré de prévoyance qui est plus liée à la vie ou au décès d'une personne, la perception en est différente. La notion de prévoyance est aussi vieille que le monde.

---

(1) Mr AHMADOU KOUROUMA : XXe Anniversaire C.I.C.A.

L'histoire, notamment la bible nous rappelle le rêve du pharaon sur les sept vaches maigres et les sept vaches grasses. Dans cette histoire, il a été conseillé au pharaon la constitution d'une réserve pendant une période donnée et grâce aux provisions ainsi constituées durant les sept années de bonne récoltes, le peuple égyptien a pu survivre pendant les sept années de famine.

Dans nos sociétés africaines, le phénomène d'urbanisation entraîne une détribalisation et une transformation des moeurs et des mentalités au sein du public.

Certaines personnes, lorsqu'elles ne sont pas fatalistes, continuent à compter sur le concours éventuel de tel ou tel parent en cas de décès ou d'invalidité.

Pour d'autres, il s'agira de se garantir un certain niveau de vie, lorsqu'ils auront cessé toute activité professionnelle, soit par suite d'une invalidité, soit parce qu'ils auront atteint l'âge de la retraite. De même qu'il leur faudra se préoccuper de leur vivant, de l'avenir du conjoint, mais aussi des enfants. Pour ceux-là, l'assurance sur la vie constitue une solution aux problèmes posés par le décès, l'invalidité, la retraite ainsi que la succession.

Toutefois, il faudra faire remarquer que l'assurance sur la vie n'est malheureusement pas obligatoire comme l'assurance automobile. Il entre difficilement dans les moeurs du public, et lorsqu'elle le fait, c'est plus souvent par pure nécessité, voire par obligation comme condition sine qua non d'une transaction avec un tiers. Et la principale formule d'assurance sur la vie qui ait connu un certain succès, est l'assurance temporaire décès. Cette couverture est exigée par les établissements bancaires ou financières à leurs clients pour garantir le remboursement des crédits qu'ils consentent à ces derniers. Cette forme de protection qui est liée au décès est entrée dans les moeurs par nécessité et imposée par un tiers.

La souscription volontaire et individuelle tendant à protéger, à garantir un capital à un moment donné : à l'âge de partir à la retraite, à garantir aux siens en cas de décès, un capital, semble entrer difficilement dans les moeurs. Des bas niveaux de salaire aux cadres à hauts revenus, aussi bien du secteur public que du secteur privé, la tendance est de protéger les familles par un investissement dans l'immobilier.

La souscription d'un contrat d'assurance sur la vie, dans lequel l'opération d'épargne constitue la partie la plus importante de l'effort financier de l'assuré semble être ignoré du grand public. Par conséquent, il revient à l'assureur de consentir un effort pour faire connaître l'assurance sur la vie. A la lumière de ces quelques lignes, le rôle de l'assureur est tout tracé.

#### Paragraphe II : Rôle des sociétés d'assurance

La première préoccupation de l'assurance (nous employerons l'assureur à la place de sociétés d'assurance), doit être une vulgarisation de l'assurance sur la vie, par l'intermédiaire des mass-média et des démarcheurs compétents.

Les contrats ont une durée de vie de plusieurs années, et pendant cette période, les primes collectées sont capitalisées et génèrent des produits financiers en conséquence. Malheureusement, l'exploitation coûte cher et l'assureur doit consentir un grand effort au départ. La faible pénétration et la concurrence des autres formes d'épargne ou des autres besoins ressentis par l'assurable doivent amener l'assureur à adopter une attitude agressive à l'égard du marché. Il devra par conséquent trouver des formules correspondants aux besoins de la clientèle. Pour ce faire, l'innovation dans ce domaine est une priorité, contrairement à ce qui passe dans la plupart des cas où l'assureur se contente de plaquer sur le marché camerounais, des produits venant de l'Occident, inadaptés au public.

Une distinction est nécessaire compte tenu de la situation socio-économique du camerounais moyen. Il doit repenser ainsi les priorités des classes sociales et segmenter le marché selon les conclusions pertinentes qu'il aura dégagées après une étude conséquente qui lui permettra une meilleure approche. Car avec un taux d'urbanisation de l'ordre de 30 %, 70 % de la population, représentant la masse paysanne ne semble pas entrer dans la préoccupation de l'assureur.

Dans l'étude que nous avons effectuée dans la première partie, la catégorie socio-professionnelle : pêche, forêt et agriculture semble à peine touchée par les produits de l'assurance sur la vie. Et pourtant le secteur primaire est numériquement le plus important.

Le besoin de sécurité est une préoccupation de toutes les couches sociales et nous pensons que si la clientèle ne vient pas à l'assurance vie, c'est probablement parce qu'elle ne la connaît pas. Une action d'information et de publicité objective doit être effectuée par l'assureur afin de combler cette lacune. L'objectivité des images publicitaires ainsi qu'une action marketing permettra de faire connaître la nécessité, les avantages et enfin les différents produits. Pour atteindre ces objectifs, l'assureur doit intégrer le marketing à l'ensemble des techniques de l'assurance. Ce qui lui permettra, par la mise en oeuvre et le contrôle d'un certain nombre de moyens techniques, de connaître le marché, ce qu'il réclame et ce dont il a besoin.

Sur le marché camerounais, une tendance est en train de se dégager. L'assurance retraite apparaît et connaît un certain succès auprès du public. Deux sociétés : la SNAC (1) et la CNA (2) ont mis sur le marché un produit retraite baptisé respectivement "Avenir Retraite" et "CNA Retraite" qui semble être apprécié par le public. Cette satisfaction a pour corrolaire pour l'assureur, un encaissement important de primes.

---

(1) SNAC : Société Nationale d'Assurance du Cameroun

(2) CNA : Compagnie Nationale d'Assurance

Dans les pays développés, l'encaissement des primes de la branche vie présente un intérêt certain. Lorsque nous observons les statistiques et la constitution des portefeuilles des sociétés françaises (1), nous nous rendons compte que les encaissements de la branche vie dépassent ceux des autres branches. Une question s'impose à notre esprit : au Cameroun, quels sont les encaissements de la branche vie et ses incidences économiques ?

## SECTION II : REPERCUSSIONS ECONOMIQUES

Il serait difficile de parler des encaissements réalisés par une structure sans tenir compte de la croissance économique.

La croissance économique se caractérise par l'augmentation de la production (P.I.B.) : (Produit Intérieur Brut) par habitant ou du revenu (P.N.B.) : (Produit National Brut) et par certaines modifications structurelles.

Dans cette dernière section de notre analyse, nous examinerons dans le premier paragraphe, les encaissements effectués sur le marché camerounais en vie et les agrégats économiques dans le dernier paragraphe.

### Paragraphe I : Les Encaissements

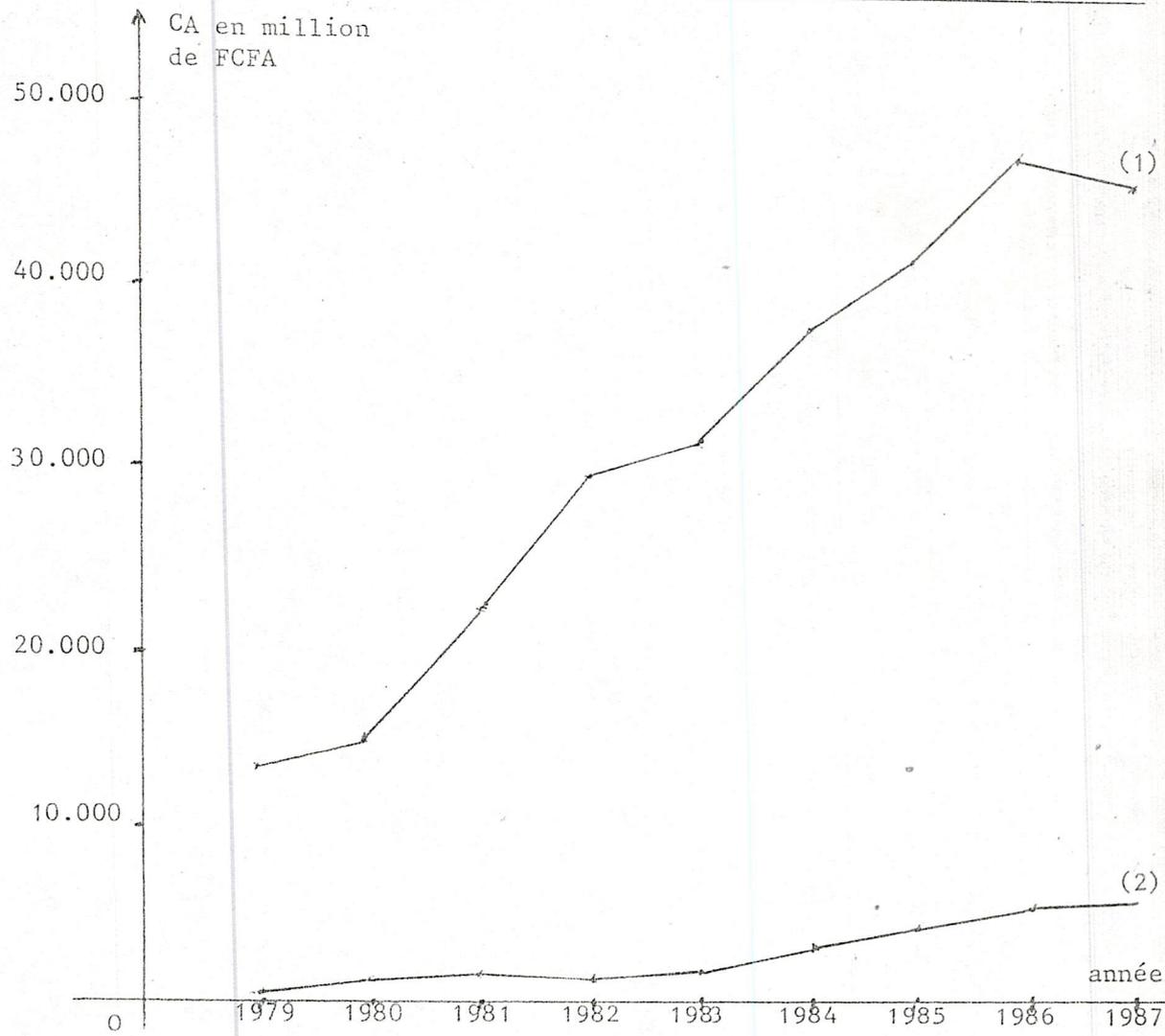
Les statistiques que nous avons recueillies montrent une progression pendant la période de 1979 à 1987. Le chiffre d'affaires global du marché passe de 13.666.000.000 F.CFA en 1979 à 46.024.000.000.000 F.CFA (QUARANTE SIX MILLIARDS) pour connaître une baisse à 44.383.000.000 F.CFA en 1987

---

(1) Rapport Financier 1986 - ARGUS.

Encaissement en millions de Francs CFA

| ANNEE    | ENCAISSEMENT EN VIE | TAUX DE VARIATION % | ENCAISSEMENT ASSURANCE (en millions de francs cfa) | TOTAL ENCAISSEMENT DU MARCHE (en millions de francs cfa) | TAUX DE RATTAITE |
|----------|---------------------|---------------------|--|--|------------------|
| 1979 (1) | 640                 | -                   | 13.026   | 13.666   | -                |
| 1980 "   | 1.054               | 64,7                | 14.160   | 15.214   | -                |
| 1981 "   | 1.477               | 40,1                | 20.761   | 22.238   | 11,3             |
| 1982 "   | 1.591               | 7,7                 | 26.793   | 22.384   | 46,2             |
| 1983 (2) | 1.990               | 25,1                | 28.982   | 30.971   | 27,6             |
| 1984 "   | 2.923               | 46,9                | 34.086   | 37.009   | 9,1              |
| 1985 "   | 4.063               | 39,2                | 37.265   | 41.328   | 19,5             |
| 1986 "   | 4.707               | 15,7                | 41.317   | 46.024   | 11,7             |
| 1987 "   | 4.729               | 0,47                | 39.654   | 44.383   | - 3,7            |



(1) Chiffre d'affaires global du marché des assurances  
 (2) Chiffre d'affaires global en vie

(1) Source : Sous-Direction des Assurances au Ministère des Finances (Cameroun)  
 (2) Source : ASAC = Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun.

La progression du chiffre d'affaires du marché des assurance connaît en valeur absolue de 1980 à 1986, une phase de croissance, suivie d'une baisse en 1987.

L'évolution du chiffre d'affaires en vie connaît une très forte progression de 1979 à 1981, avec un taux positif de 64,7% et 40,1%. Le taux de variation des encaissements en vie se présente de manière fluctuante. Après une chute brutale à 7,7% en 1987, s'ensuit une reprise progressive jusqu'en 1984 et 1985, soit 46,9% et 39,2%, pour retomber à 0,47% en 1987. Si nous avons le chiffre d'affaires de 1988, nous aurions par extrapolation et par observation de la progression une variation près proche de zero ou négative.

Nous pensons que cette situation est due à la répercussion de la crise qui amené les pouvoirs publics à mettre en application, des mesures de restructuration de l'économie Camerounaise. Ces mesures qui visent à assainir les finances publiques, ne favorisent pas l'investissement et les opérateurs économiques préfèrent reporter à plus tard, toute dépense dont la rentabilité immédiate n'est pas prouvée. Ajouter à cela problèmes que connaissent les Banques privées Camerounaises, les conditions d'accès aux crédits bancaires deviennent draconiennes. les effets de la crise économique se font sentir à partir de 1986 avec pour conséquence, une réduction du taux de progression des affaires en vie. Et il serait important pour les compagnies d'assurance de mettre rapidement sur pieds, des produits ne dépendant pas des crédits bancaires.

Sur le marché Camerounais, il y a, de 1979 à 1986, cinq sociétés qui pratiquent les affaires en vie, à celles-ci se sont ajoutées la CNA et la TAA respectivement en 1987 et 88.

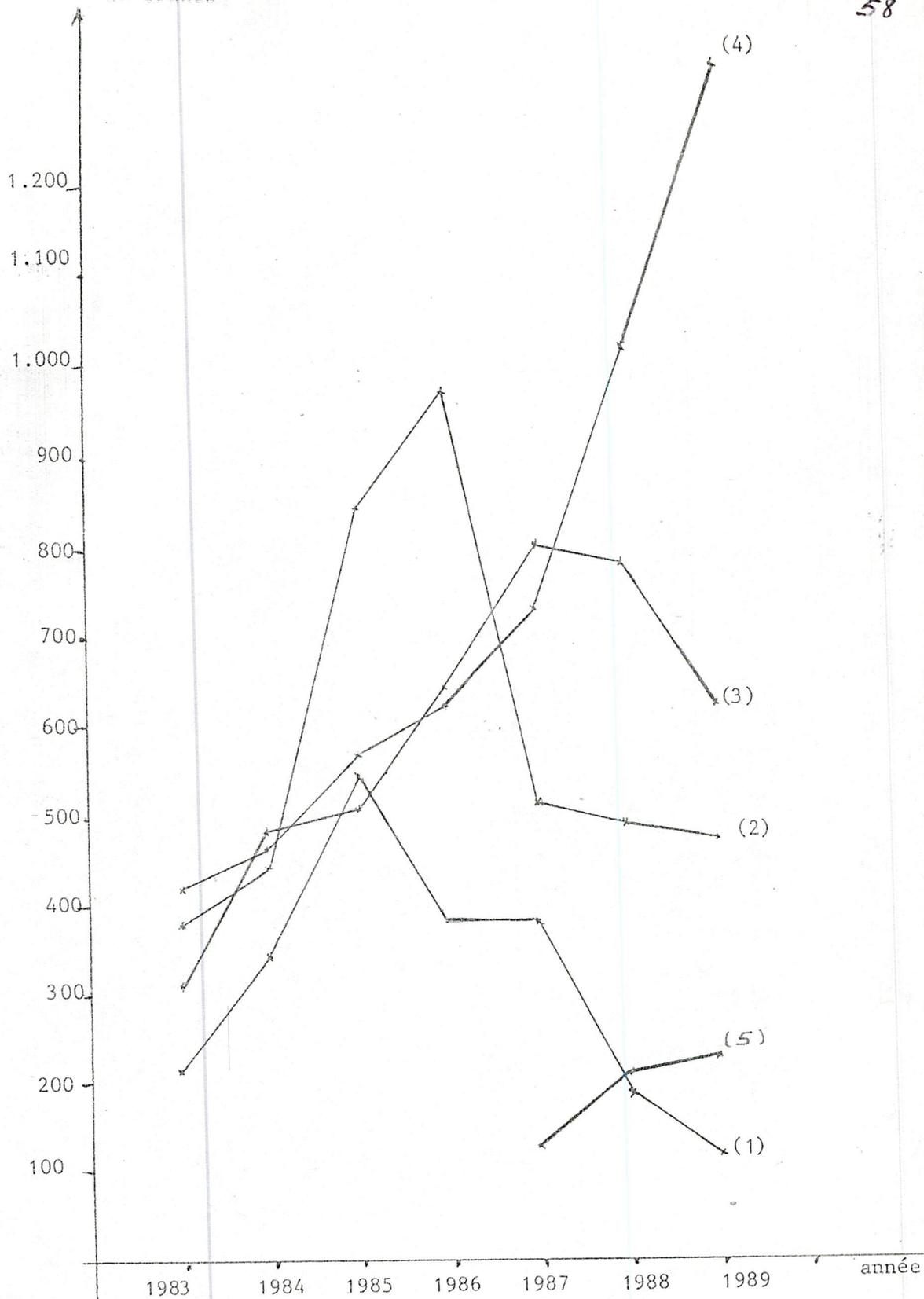
Pendant cette période, quelles sont les encaissements des différentes sociétés? Nous limiterons notre observation sur cinq années; de 1983 à 1987.

ENCAISSEMENTS GLOBAUX DU MARCHÉ  
ET ENCAISSEMENTS DE LA BRANCHE VIE PAR SOCIÉTÉ (en millions de F.CFA)

|            | 83     |       | 84     |       | 85     |       | 86     |       | 87     |       | 88    |       | 89    |       |
|------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
|            | TOTAL  | VIE   | TOTAL | VIE   | TOTAL | VIE   |
| SOCIÉTÉS   | 83     |       | 84     |       | 85     |       | 86     |       | 87     |       | 88    |       | 89    |       |
| SOCAR      | 11.886 | 375   | 14.776 | 451   | 15.218 | 846   | 18.165 | 978   | 13.804 | 526   | -     | 488   | -     | 468   |
| AMACAM     | 6.828  | 230   | 7.996  | 345   | 9.340  | 560   | 8.531  | 378   | 8.270  | 378   | -     | 180   | -     | 115   |
| SNAC       | 5.568  | 408   | 6.868  | 456   | 7.223  | 570   | 7.410  | 630   | 7.337  | 763   | 7.265 | 1.014 | 7.286 | 1.355 |
| CCAR       | 3.400  | 302   | 4.048  | 952   | 4.769  | 514   | 6.140  | 654   | 6.262  | 803   | -     | 778   | -     | 630   |
| ALICO      | 675    | 675   | 1.179  | 1.179 | 1.573  | 1.573 | 1.879  | 1.879 | 2.145  | 2.146 | -     | -     | -     | -     |
| TAA        | -      | -     | -      | -     | -      | -     | -      | -     | -      | -     | -     | -     | -     | -     |
| CNA        | -      | -     | -      | -     | -      | -     | -      | -     | 1.600  | 113   | 2.000 | 169   | 2.000 | 199   |
| TOTAL..... | 30.972 | 1.990 | 37.099 | 2.923 | 41.328 | 4.063 | 46.024 | 4.707 | 44.383 | 4.729 | -     | -     | -     | -     |

Année 83 à 87 = (Source : ASAC)

Année 88 à 89 = (Source : Sociétés)



Représentation graphique de cinq sociétés (CA en vie)

- (1) AMACAM
- (2) SOCAR
- (3) CCAR
- (4) SNAC

(5) CNA

Nous constatons une évolution régulière des encaissements qui passe de 1.990.000.000 F.CFA en 1983 à 4.729.000.000 F.CFA en 1978 (1).

Avec cette progression, les portefeuilles des différentes sociétés sont en perpétuelle modification par le jeu de la concurrence.

Nous constatons pour la SOCAR une progression de 1983 à 1986 soit un chiffre d'affaires qui passe de 375.000.000 F.CFA à 978.000.000 F.CFA. A partir de 1986, s'inscrit une chute du chiffre d'affaires jusqu'à 525.000.000 F.CFA en 1987 soit une chute de - 46,32%

En ce qui concerne les Mutuelles Agricoles (AMACAM), le chiffre d'affaires augmente progressivement de 230.000.000 F.CFA à 560.000.000 F.CFA respectivement de 1983 à 1986, et baisse à 378.000.000 F.CFA en 1987.

Pour ces deux sociétés, le schéma de l'évolution des encaissements est semblable.

La SNAC par contre, voit son chiffre d'affaires vie passer de 408.000.000 à 763.000.000 F.CFA en cinq ans, soit une progression de 46,52 %. Il est à remarquer toutefois que le chiffre d'affaires réalisé (1.355.000 F.CFA) en 1989, permet de calculer un taux de progression de 69,88 %.

La CCAR enregistre un taux de progression de 62,39 %, pour les cinq années considérées et voit ainsi ses encaissements passer de 302.000.000 F.CFA à 803.000.000 F.CFA.

La filiale ALICO du Cameroun, est caractérisée par le fait qu'elle n'effectue que des opérations en vie. Par conséquent, elle consacre tous ses efforts au développement de cette branche. Ce qui lui permet de réaliser une progression de 68,54 %, soit un chiffre d'affaires qui passe de 675.000.000 F.CFA à 2.146.000.000 F.CFA en cinq ans.

---

(1) Source : ASAC (Association des Sociétés d'Assurance du Cameroun)

Le taux de croissance de la branche vie au sein des sociétés est en progression constante de 1983 à 1986, soit une part des encaissements de l'industrie des Assurances de 6,42 % en 1983 jusqu'à 15,85 % en 1986. L'année 1987, la branche vie représente 10,77 % du chiffre d'affaires total avec une variation du taux de croissance de 1,53 %.

Variation des évolutions 1982 à 1985 (en millions de F.CFA)

| 1982        |     | 1983            |           | 1984 |                 | 1986      |      |
|-------------|-----|-----------------|-----------|------|-----------------|-----------|------|
| Montant vie | %   | Variation 82/81 | Total vie | %    | Variation 83/82 | Total vie | %    |
| 1.597       | 5,8 | -               | 1990      | 6,42 | 24,61           | 2923      | 7,9  |
|             |     |                 |           |      |                 | 46,88     | 4063 |
|             |     |                 |           |      |                 |           | 9,83 |
|             |     |                 |           |      |                 |           | 39   |

Variation des évolutions 1986 à 1989 (en millions de F.CFA)

| 1986        |       | 1987            |           | 1988  |                 | 1989      |   |
|-------------|-------|-----------------|-----------|-------|-----------------|-----------|---|
| Montant vie | %     | Variation 86/85 | Total vie | %     | Variation 87/86 | Total vie | % |
| 4.707       | 10,23 | 15,85           | 4.729     | 10,79 | 1,53            | -         | - |
|             |       |                 |           |       |                 | -         | - |
|             |       |                 |           |       |                 | -         | - |
|             |       |                 |           |       |                 | -         | - |

Ce taux de croissance de 1,53 % remontera probablement en 1988 et 1989 du fait de la mise sur le marché de nouveaux produits retraite, à la SNAC (Avenir Retraite, et à la CNA (CNA-Retraite et à la SOCAR (1). Il nous faudra aussi remarquer une stabilisation des encaissements pour la période 1985 à 1987.

Que peut bien représenter cet encaissement sur le plan économique ?

(1) Source : Direction Vie SOCAR.

Paragraphe II : Incidences Economiques

Dans la définition de la croissance économique énumérée plus haut, un concept est à retenir. Il s'agit du produit intérieur brut (P.I.B.). L'assureur va observer le produit intérieur brut du point de vue de la politique économique, parce que celle-ci oriente son secteur d'une part, et que les encaissements de la branche vie rentrent en ligne de compte dans le produit national d'autre part.

Nous constatons que la production en vie est faible par rapport aux autres produits de l'industrie des assurances (D).

Dans les pays du Nord, plus l'économie est développée et plus le marché des assurances est important.

Le rapport des primes émises/PIB fournit des indications utiles. Il marque l'importance relative de l'assurance par rapport à l'ensemble des activités de production. Ce rapport débouche sur la notion d'élasticité du produit. Lorsque à une variation du revenu, correspond une variation plus forte de la demande d'un produit, on dit que la demande de ce produit est élastique. Dans les pays développés, l'élasticité est supérieure ou égale à 1 (un).

$$\text{Elasticité} = \frac{\text{taux d'accroissement de l'assurance}}{\text{taux d'accroissement de la production}}$$

Etant donné l'état embryonnaire de l'assurance vie au Cameroun, les éléments statistiques qui se dégagent ne sont pas suffisantes pour permettre une interprétation fiable.

Partant de cette constatation, l'assureur ne peut disposer, en toute sérénité, du P.I.B. pour l'orientation de sa production. Il ne lui reste qu'une étude exhaustive de la population afin d'en dégager les besoins et les attentes.

## C O N C L U S I O N

La tache essentielle de l'assureur vie devrait être avant toute chose, la définition du besoin du marché.

L'assurance-vie présente cette particularité : les primes payées par les souscripteurs de contrats sont facultatives. Il n'est dans ce cas pas possible de contraindre l'assuré au paiement. Les raisons à la base d'une souscription peuvent disparaître d'un moment à l'autre. En IARDT par contre, les sommes figurant au contrat sont exigibles et intégralement payées.

La branche vie n'est pas développée pour certaines raisons. Le public vit dans une ignorance des produits de l'assurance-vie.

Les retards dans les règlements, les tergiversations de l'assureur lors du règlement des sinistres provoquent un sentiment de défiance. Cette image négative de ce dernier constitue un butoir auquel se heurte toute initiative en terme d'épargne et de prévoyance.

Notre étude nous a permis de définir dans un premier temps une tranche d'âge, ainsi que certaines professions, plus ou moins réceptives. Les conclusions tirées nous permettent de constater que :

- La partie de la population, la plus sensible, aux opérations d'assurance vie, se localise dans la tranche d'âge de 31 à 41 ans.

- Les salariés du secteur tertiaire, plus particulièrement ceux du commerce, des services et de l'enseignement adhèrent plus facilement aux contrats vie.

Dans un second temps, l'analyse nous a révélé certains facteurs de blocage à la vulgarisation de l'assurance sur le vie. Il s'agit notamment de la religion au niveau des musulmans, de la méfiance éprouvée par le public, et enfin de la compréhension même des contrats.

Une conclusion s'impose : tant que l'assurable ne se sent pas concerné par les produits proposés par l'assureur d'une part. Tant qu'il a le sentiment de se faire voler et escroquer à chacune de ses rencontres avec l'assureur d'autre part, l'avenir de l'assurance sur la vie semble être compromis.

Pour rectifier le tir ; déterminer les attentes du public, une étude des besoins du public est nécessaire. Car il faudrait avoir constamment à l'esprit que face à l'évolution de nos sociétés, nous assistons à une transformation des mentalités. Une atomisation de la famille s'opère avec pour corollaire la disparition de la solidarité africaine. L'assurance sur la vie devrait combler cette lacune.

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

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

- Daniel COLLIGNON : " Assurance vie contrats individuels "  
et Corine COLLIGNON
- Gérard CALOT : " ~~Soins~~ de statistique descriptive "
- Guy PONET et Protais AYANGMA : " Guide des assurances de l'entreprise au Cameroun "
- Michel DANGIBEAUD : " L'assurance et la croissance économique "
- Marc BERTRAND : " Assurance vie (ARGUS) "
- Ousman BALDE : " Théorie et pratique des sondages "
- PEROUX : " Cours d'économie politique 5è édition Ministère Planification "
- *ministère Plan* : " Populations, Ressources et Développement du Cameroun "

## JOURNEAUX ET REVUES

- L'assurance vie en Afrique  
Revue IIA n° 2 Janvier 1976
- Le marché camerounais des assurances  
Revue IIA n° 4 Janvier 1977
- Assurance vie et capitalisation  
ARGUS n° 603 2
- Assurance vie et ses perspectives de développement en Afrique  
Thème présenté par Monsieur Ahmadou KOUROUMA  
Conférence à l'occasion du XXè anniversaire de la CICA  
à LIBREVILLE.
- La promotion de l'assurance vie dans les pays en développement  
Etude du Secrétariat CNUCED - Septembre 1982

## M E M O I R E S

- BÉTOE MINKO Marcelle, 7ème promotion "Promotion de l'assurance vie en Afrique : l'exemple du Cameroun."
- OURAGA A. Philippe, 6ème promotion : "Evclution de l'assurance vie au Cameroun"
- Madame SISSOKO née Ramatou ISSOUFOU, 6ème promotion : "Implantation de l'assurance vie en Afrique!"

QUESTIONNAIRE A

A/- CATEGORIE SOCIO - PROFESSIONNELLE

- AGE .....
- SEXE .....
- LIEU DE NAISSANCE .....
- SITUATION MATRIMONIALE .....
- NOMBRE D'ENFANTS .....
- NOMBRE D'ENFANTS DE MOINS DE 18 ANS A CHARGE .....
- PROFESSION OU OCCUPATION .....
- RELIGION .....

B/- La dernière classe que vous avez suivie est dans :

- a) Le primaire
- b) Le 1er Cycle secondaire
- c) Le 2e Cycle Secondaire
- d) Le 1er Cycle Universitaire
- e) Le 2nd Cycle Universitaire et plus

C/- Avez-vous déjà entendu parler de l'Assurance sur la vie ?

- 1) NON
- 2) Si OUI ; en quelle année pour la première fois ?.....
- 3) Par quel moyen ?
  - 3-1 - Par la publicité
  - 3-2 - Par la lecture
  - 3-3 - Par des amis
  - 3-4 - Autres moyens .....

D/- Que pensez-vous de l'assurance sur la vie ?

- 1) C'est un moyen de faire des économies
- 2) C'est un moyen de gagner de l'argent en cas de décès
- 3) C'est un moyen de protéger sa famille
- 4) C'est du vol
- 5) C'est de l'escroquerie
- 6) Autres réponses .....

E/- Avez-vous déjà signé un contrat d'Assurance sur la vie ?

1)- Si OUI, pour quelles raisons ?

- 1.1.) Par nécessité !  !
- 1.2.) Par conviction !  !
- 1.3.) Par imitation !  !
- 1.4.) Autres raisons ..... !  !

2)- Si NON, pour quelles raisons ?

- 2.1.) Je n'en ai jamais entendu parler !  !
- 2.2.) Je n'y comprend pas grand chose !  !
- 2.3.) Par méfiance vis-à-vis des assureurs !  !
- 2.4.) Autres raisons ..... !  !

F/- Pensez-vous que l'Assurance sur la vie peut permettre :

- 1)- A la famille du disparu d'avoir un peu d'argent pour sa subsistance !  !
- 2)- A la famille du disparu de mieux supporter les charges scolaires des enfants !  !
- 3)- Autres ..... !  !

G/- Savez-vous que l'Assurance sur la vie peut permettre :

- 1)- D'éviter les problèmes de succession
  - 1.1.) Pour Le/la veuf/ve après la mort de l'assuré(e) !  !
  - 1.2.) Pour les enfants naturels légitimes !  !
- 2)- A l'assuré de laisser suffisamment d'argent à qui il veut après sa mort !  !

N.B. : (Ce questionnaire est soumis aux secrets des enquêtes Statistiques).-

QUESTIONNAIRE B

QUESTION : Pourquoi souscrire à un Contrat d'Assurance sur la vie ?

- Quelles sont parmi les réponses suivantes, les 2 (deux) qui vous satisfont les mieux ?

- 1/- Pour se garantir un minimum de revenu pour ses vieux jours
- 2/- Pour remédier aux insuffisances de la pension normale de la C.N.P.S
- 3/- Pour imiter les autres qui prennent des contrats
- 4/- C'est un moyen contraignant d'économiser de l'argent
- 5/- Pour garantir un minimum de revenu au conjoint après le décès
- 6/- Pour disposer d'un capital pour ses enfants après le décès
- 7/- Pour disposer d'un capital pour sa famille après le décès
- 8/- C'est un moyen de payer moins d'impôt
- 9/- C'est un moyen de disposer d'un capital pour soi-même à la fin du contrat
- 10/- C'est un moyen de ne pas voir son niveau de vie chuter, se dégrader une fois à la retraite
- 11/- Parceque j'ai de l'argent et je ne sais pas quoi en faire
- 12/- Par curiosité
- 13/- Pour faire plaisir au démarcheur
- 14/- Pour être sûr d'avoir des funérailles correctes
- 15/- Ne se prononce pas
- 16/- Autres réponses

N.B. : (Ce questionnaire est soumis aux secrets des enquêtes Statistiques).-