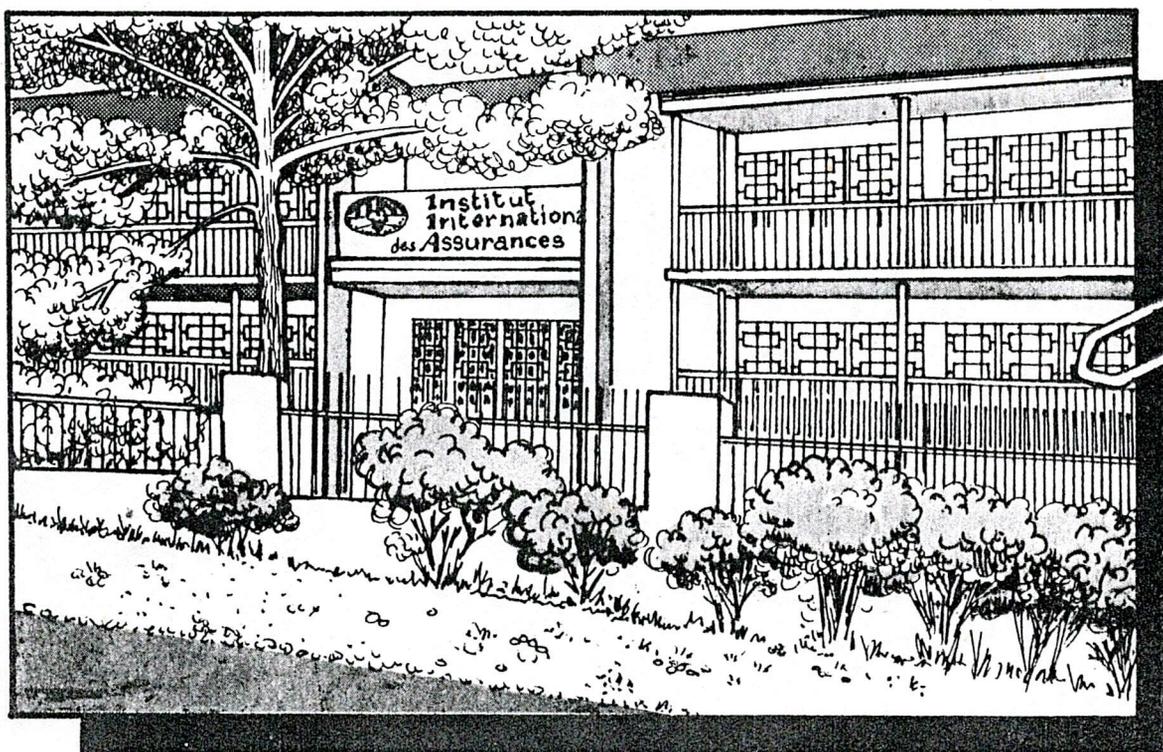


**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
YAOUNDE - CAMEROUN  
XXII<sup>ème</sup> PROMOTION**

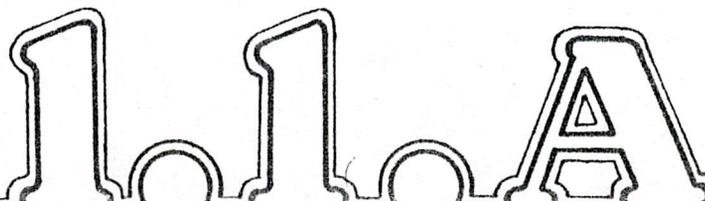


**L'ASSURANCE ET LE SECTEUR INFORMEL :**  
Comment établir une liaison harmonieuse ?

Mémoire présenté et soutenu publiquement  
pour l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures  
d'Assurances (DES.A)

Par :  
**Alfred ESSAM**  
Licencié en Droit Privé

Sous la Direction de :  
**Justine MFANGAM**  
G.M.C. - Yaoundé



Année Académique 1996

"A ceux qui gardent l'espoir  
Bravent le pessimisme et le scepticisme  
Refusent la fatalité et l'oisiveté".

## AVANT PROPOS

Je souhaitais originellement consacrer ce mémoire à une étude sur les perspectives et les enjeux du risk-management en Afrique. Dans un environnement où un nombre sans cesse croissant de jeunes diplômés des institutions de formation en techniques d'assurances sont en butte au chômage, je pensais pouvoir frayer là une saillie vers un débouché digne d'intérêt. Cependant l'absence de liens solidement établis entre cette pratique avant-gardiste d'Outre Atlantique et la réalité d'une assurance encore très velléitaire en Afrique m'ont conduit à centrer d'abord mon intérêt vers cette dernière, afin d'oeuvrer à lui donner une identité, une authenticité toute africaine. Aussi me suis-je attelé à concilier l'assurance et le secteur informel, caractéristique par excellence des économies des pays en développement.

Un projet aussi vaste n'aurait pu aboutir sans le concours et les encouragements d'un grand nombre de personnes que je tiens ici à remercier, sans que leur responsabilité ne soit en aucune manière engagée par les erreurs ou imperfections que ce mémoire pourrait contenir.

Afin que nul ne soit oublié, je dis aux encadreurs et camarades que cette rude formation m'a permis de côtoyer toute ma reconnaissance; puissent mes parents et amis dont les sacrifices ne recevront peut être pas ici un témoignage éloquent, accepter mes remerciements.

Loin de vouloir raviver une blessure non encore cicatrisée, je rends hommage à un illustre combattant, tombé armes aux poings pour le prestige et la grandeur de l'Assurance Africaine : feu le Professeur Julien Jean CODJOVI.

Et si le grain ne meurt, puisse ce travail faire pousser cette "armée noire vengeresse dont la germination fera bientôt éclater la terre".

## SOMMAIRE

### INTRODUCTION

### PREMIÈRE PARTIE : LE SECTEUR INFORMEL, UN MARCHÉ POTENTIEL PORTEUR POUR L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE.

#### CHAPITRE I : APPROCHE THEORIQUE DU SECTEUR INFORMEL

##### SECTION 1 : Genèse du secteur informel

- A. Les facteurs structurels
- B. Les facteurs conjoncturels

##### SECTION 2 : Caractéristiques du secteur informel

- A. Une organisation précaire
- B. Absence de formalisme
- C. Modicité du capital et des revenus

##### SECTION 3 : Définition du secteur informel

- A. Typologie du secteur informel
- B. Les activités du secteur informel

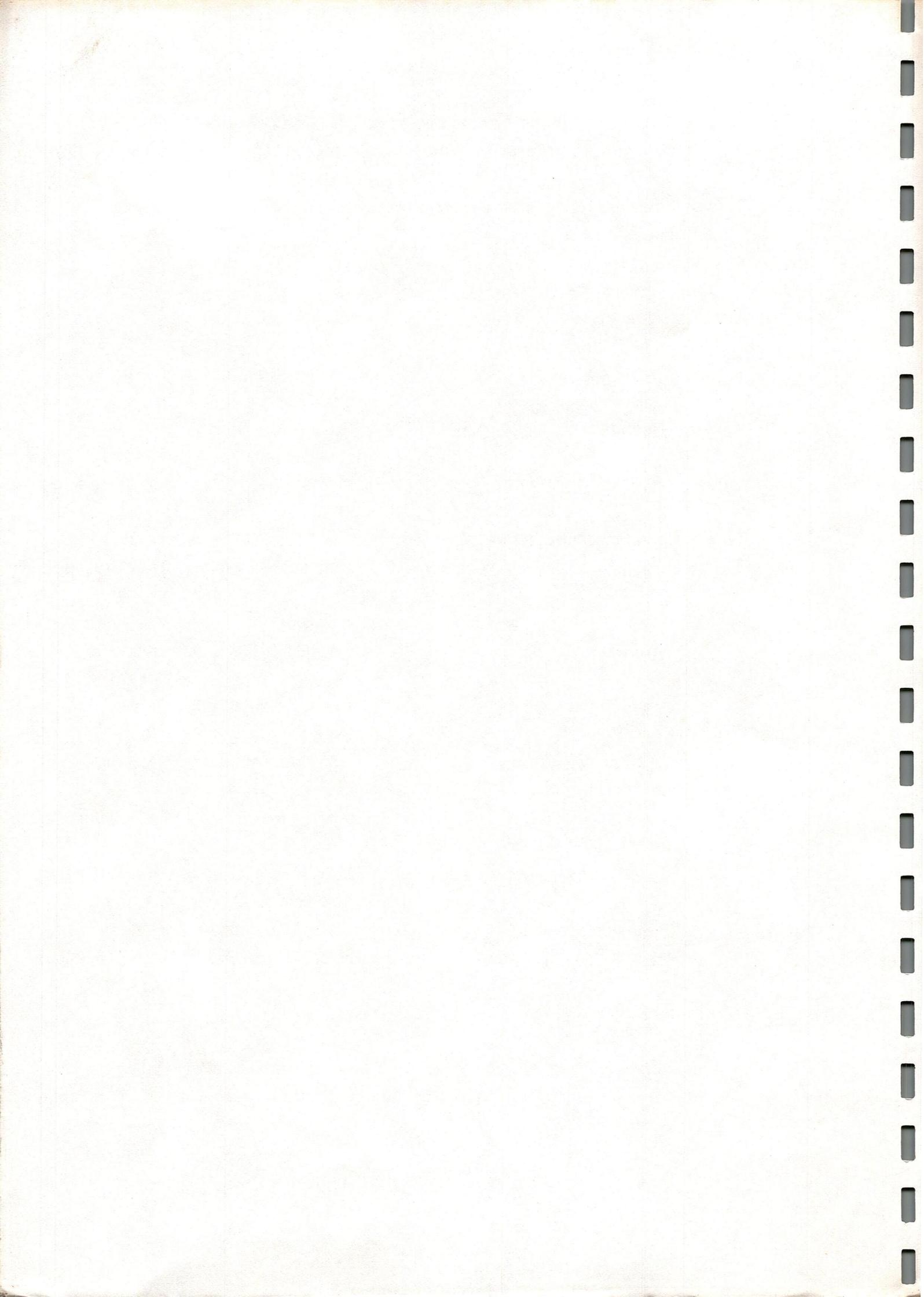
#### CHAPITRE II : SECTEUR INFORMEL ET INTERET POUR L'ASSURANCE

##### SECTION 1 : Un secteur présentant plusieurs risques assurables

- A. Un outil de travail vulnérable
- B. Une main-d'oeuvre exposée
- C. Une utilisation des ressources à rationaliser

##### SECTION 2 : Un secteur imprégné des pratiques de prévoyance et d'épargne

- A. Les pratiques de prévoyance dans le secteur informel
- B. Les pratiques d'épargne et de capitalisation dans le secteur informel.



INTRODUCTION

△ près près d'un demi-siècle d'existence dans les pays Africains, l'assurance reste d'une importance marginale dans leurs économies. Selon une récente étude de la Banque Mondiale citant les sources de la CICA<sup>1</sup> en Cote d'Ivoire, au Ghana, au Kenya et au Sénégal, la moyenne des primes encaissées par Compagnie représente moins de 0,05% du PIB<sup>2</sup>, des chiffres qui, comparés à ceux réalisés par l'industrie de l'assurance dans les pays occidentaux sont révélateurs de la faible performance de l'assurance dans le vécu quotidien des populations Africaines.

En effet, depuis la colonisation, l'expansion de l'assurance en Afrique ne s'est faite qu'en zone urbaine, autour d'un certain secteur d'activité bien réglementé, à travers quelques produits qui généralement concernent des risques obligatoires. En Tunisie par exemple, 60% de l'encaissement des assureurs est représenté par trois branches obligatoires : automobile, accidents du travail, groupe maladie<sup>3</sup>. Au Cameroun le risque automobile représente à lui seul 35% du chiffre d'affaires de l'industrie des assurances<sup>4</sup>. Et dans l'un et l'autre cas, il s'agit de branches aux résultats chroniquement déficitaires.

Par ailleurs, des domaines entiers, et pas des moindres au vu de leur incidence sur l'économie, tant du point de vue de la main-d'oeuvre mobilisée que du produit généré, échappent complètement à l'assurance. Il en est ainsi de l'agriculture qui, nonobstant le fait qu'elle occupe 65% de la population active,

<sup>1</sup> Conférence Interafricaine des Contrôles d'Assurance, créée en 1962 elle regroupe les Etats d'Afrique Francophone son siège est à Libreville au Gabon. Depuis 1992 elle a été remplacée par la CIMA

<sup>2</sup> Paul.A.POPIEL in Systèmes Financiers en Afrique Sub Saharienne Etude Comparative. Banque Mondiale 1995.

<sup>3</sup> Rachide BEN JEMIA in Assurance et Secteur Informel-XXe Assemblée Générale de la FANAF, Février 1996.

<sup>4</sup> Chiffres non publiés de la Direction des Contrôles Economiques et des Echanges Extérieures du Ministère de l'Economie et des Finances du Cameroun de 1994. On peut noter que certaines entreprises d'assurance du marché camerounais sont au delà de cette moyenne : c'est le cas des Provinces Réunies qui encaissent en prime automobile 867 536.349 F CFA sur un total de 1 826 663 889 F CFA soit 47,4% de son encaissement ; ou de la SAAR qui encaisse en prime automobile 644 597 287 F CFA sur 1 740 825 092 F CFA soit 37,06% de son encaissement.

et participe pour 80% au PIB des pays Africains,<sup>5</sup> intervient de façon négligeable sinon nulle dans le portefeuille des assureurs.

Et si l'on peut expliquer cette contre-performance par la difficulté qu'éprouvent les compagnies d'assurances, particulièrement basées en milieu urbain, à circonscrire et maîtriser un risque essentiellement situé en zone rurale où l'analphabétisme, la pauvreté, l'archaïsme et le manque de communications semblent se présenter comme des obstacles insurmontables, on ne comprendra pas aisément que des populations urbaines dont le dynamisme et l'ingéniosité forcent l'admiration de tous, évoluent en marge de toute idée d'assurance, alors même que nombre d'auteurs les présentent comme la planche de salut des économies africaines, "l'autre sentier" vers la prospérité<sup>6</sup>

Au vu d'études et statistiques concordantes, ces populations groupées autour, de ce qu'il est convenu d'appeler le secteur informel ou secteur non structuré, représentent 60% de la force de travail, avec une contribution de 20% au PIB<sup>7</sup>. Et pourtant, leur imprégnation à l'assurance est quasi nulle. C'est sans doute cette déconcertante réalité qui a conduit la FANAF<sup>8</sup>, lors des travaux de sa 20<sup>e</sup> Assemblée Générale tenue du 26 au 29 Février 1996 à Yamoussoukro en Côte d'Ivoire à s'intéresser de près à cette réalité économique des pays en développement.

Avant de tenter toute réflexion sur le sujet de la présente étude que nous avons intitulé : "L'Assurance et le Secteur Informel : Comment établir une liaison harmonieuse", il nous semble judicieux de préciser que le secteur informel s'entendra de l'ensemble des activités non enregistrées, ni affiliées à la sécurité sociale. Ces activités se caractérisent par une très grande précarité et une instabilité des revenus au demeurant faibles et incertains.

Ainsi, compte tenu du fait que l'assurance, opération par laquelle une partie, l'assureur, promet moyennant rémunération à une autre, l'assuré, une prestation en cas de réalisation d'un risque clairement défini, a non seulement pour rôle de fournir aux opérateurs économiques une garantie contre les incertitudes de leurs activités, mais aussi d'être un "accompagnateur du

<sup>5</sup> Joseph MANCAMBOU in Pénétration de l'Assurance dans le Secteur Informel du Marché Ivoirien.XX<sup>e</sup> Assemblée Générale de la FANAF, Février 1996.

<sup>6</sup> l'Institut pour la Liberté et la Démocratie dirigée par Hernando DE SOTO a publié en 1989 un ouvrage dans ce sens intitulé "El Otro Sendero" traduit en 1989 en anglais sous le titre "The Other Path"

<sup>7</sup> Jean Claude TCHATCHOUANG : Pour le financement du secteur informel. Bulletins de la BEAC Décembre 1991 n° 197 P. 259

<sup>8</sup> Fédération des Sociétés d'Assurance de Droit National Africain.

développement"<sup>9</sup>, on est en droit de se préoccuper de l'étanchéité constatée à ce jour entre l'assureur et un secteur présenté comme porteur des germes du développement économique de demain.

Aussi, le problème qui nous préoccupera dans cette étude sera de définir et organiser la nature des relations qui doivent se développer entre l'assurance et le secteur informel. Autant dire qu'il s'agira de sonder deux questions fondamentales du reste interdépendantes: qu'est ce qui dans le secteur informel peut intéresser l'assurance ? Comment l'assurance, activité réglementée par excellence, peut-elle s'accommoder et pénétrer un secteur caractérisé par la précarité de ses structures, la semi-illégalité de ses activités, l'archaïsme de sa gestion, la modicité et l'irrégularité des revenus de ses acteurs ?

Le souci d'amener cette recherche au delà de la seule préoccupation de pénétrer le secteur informel, qui au demeurant a déjà fait l'objet de quelques publications, et l'ambition de présenter un travail plus dynamique justifient la problématique ici retenue, une problématique visant à favoriser une symbiose entre l'assurance et le secteur informel.

Dans cette entreprise, comme un médecin, nous poserons un diagnostic et recommandant une thérapeutique appropriée, tant pour le médicament que pour la posologie. En d'autres termes, nous essaierons d'apprécier et définir le risque, mais aussi de proposer produits et stratégies d'approche propres à le maîtriser. Les données spécifiques relatives à cette problématique étant rares et parcellaires, la littérature y afférente sommaire et peu abondante, nous avons recueillie certaines informations directement auprès des personnes ressources avant de les analyser.

A travers cette démarche, nous avons à coeur de poser des jalons vers la solution d'un problème qui ne manque pas d'intérêt. Car au-delà du fait qu'il faut permettre à l'assurance africaine de sortir des sentiers battus et investir un terrain vierge et prometteur, le problème des relations à développer entre l'assurance et le secteur informel est aussi important parce qu'il interpelle les assureurs à créer des produits adaptés aux réalités africaines, à décoloniser, ou mieux "inculturer" l'assurance africaine, afin de la vulgariser, de la

---

<sup>9</sup> Idem note 5

**faire prospérer, et la situer à l'aube du troisième millénaire, non loin de ses aînées européenne et américaine.**

Notre modeste contribution à cette noble exaltante entreprise consistera en une réflexion axée d'abord sur la présentation du secteur informel comme un marché potentiel porteur pour l'industrie de l'assurance (Première partie), cela se fera par une approche théorique du secteur informel (Chapitre 1) et un examen l'intérêt que peut y trouver l'assurance (Chapitre 2) ; partant de ce constat il s'agira d'examiner ensuite la nécessité d'organiser un partenariat fructueux entre l'assurance et le secteur informel (Deuxième partie) à travers une stratégie de pénétration adéquate (Chapitre 3) et une contribution à la formalisation des activités du secteur informel (Chapitre 4).



PREMIERE PARTIE

**LE SECTEUR INFORMEL, UN MARCHÉ POTENTIEL  
PORTEUR POUR L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE.**

Avec la crise économique qui sévit rudement dans les économies des pays africains, entraînant fermeture d'entreprises, mise au chômage de la main d'oeuvre, rareté des capitaux susceptibles de favoriser l'éclosion de nouvelles structures, les activités du secteur informel ont pris une proportion et une importance considérables. Aussi certains auteurs n'hésitent-ils pas à le présenter comme la planche de salut pour les demandeurs d'emploi, la voie toute tracée pour l'éclosion d'un véritable tissu de petites et moyennes affaires en Afrique. D'autres encore estiment que tous les efforts doivent être déployés pour favoriser son développement et son expansion, car "toute stagnation entraînerait des conséquences graves non seulement pour le développement économique, mais aussi pour le développement politique du continent, le secteur informel étant la seule perspective pour beaucoup de jeunes sans espoir, des lycéens sans perspectives et des diplômés au chômage, de devenir des entrepreneurs"<sup>10</sup>

Ces divers points de vue dont nous ne discuteront ici ni la pertinence, ni le bien fondé, font transparaître des réalités incontestables qui ne sauraient laisser indifférents les assureurs. Le secteur informel occupe un nombre important de la population active (60%), produit et emploie des biens et des services d'une très grande utilité, constitue une source de revenus monétaires fort appréciable ; autant de facteurs générateurs de risques qui devraient pouvoir faire l'objet d'une assurance.

En d'autres termes, le secteur informel se présente comme un sérieux marché potentiel pour l'assurance. Et pour cette démonstration, il s'agira d'abord de s'entendre sur la notion même de secteur informel, ceci afin d'éviter tout malentendu sur un concept aux contours fluides et vagues. Cet exercice nous amènera d'abord à une étude de la genèse de la notion de secteur informel, ensuite à une lecture critique de la littérature y afférente, et enfin nous vous proposons la définition qui soutiendra toute notre analyse.

---

<sup>10</sup> Martial LIBLEP in Auto Organisation du Secteur Informel Importance des Structures Appropriées, La Société des Amis, Yaoundé 1989.

Et puisqu'il s'agit de montrer que le secteur informel est une mine pour l'assurance, la première approche théorique sera complétée par un examen pratique des activités du secteur informel et de leur intérêt pour l'assurance. Dans cet ordre d'idées, nous listerons d'abord les activités inhérentes au secteur informel d'après la définition retenue, ensuite nous procéderons à une analyse des risques que présentent ces activités.



## CHAPITRE I

### APPROCHE THEORIQUE DU SECTEUR INFORMEL

#### *SECTION I : GENÈSE DU SECTEUR INFORMEL*

C'est en 1972 que la première fois, est officiellement utilisé le concept de "secteur informel" ; c'était dans un rapport de la mission globale du BIT sur l'emploi au Kenya<sup>11</sup>. Depuis lors, la notion a fait l'objet de diverses études et travaux de recherche dont la dernière ne sera sans doute pas la présente. Avant de nous engager dans cette "nouvelle Mecque de la politique économique en Afrique", il convient de restituer les origines de ce phénomène qui peuvent être situées à deux niveaux : Les changements socio-économiques des années 1950, et la crise économique des années 1980.

#### **A- LES FACTEURS STRUCTURELS**

De l'avis de certains auteurs, et notamment H. HANN<sup>12</sup> on peut expliquer la naissance du secteur informel par les changements socio-économiques intervenus dans les pays en développement autour de 1950.

En effet, à cette période, le taux de croissance de la population est en hausse, et parallèlement on note aussi un effort d'urbanisation. Les deux facteurs cumulés vont entraîner une migration des populations rurales vers les centres urbains où l'industrialisation naissante leur offre des perspectives d'emploi intéressantes. Cependant, les masses urbaines croissant plus vite que le nombre d'emplois, on assiste à la naissance d'une classe de citadins vivant de petits métiers plus ou moins organisés.

Par ailleurs, outre le critère quantitatif, il y a un élément qualitatif qui dans le même ordre d'idées explique l'essor du secteur informel. Les masses urbaines regorgent souvent des personnes sans qualification que le tissu économique moderne ne peut absorber. Les impératifs de survie, obligent les

<sup>11</sup> KENGNE FODOUOP in Le Secteur Informel Porteur de Technologies de la ville de Yaoundé, bilan d'une enquête. Fondation Friedrich-Ebert Octobre 1992.

<sup>12</sup> H.HAAN in Urban Informal Sector Information : Needs and Methods. ILO Geneva 1989.

populations à se "débrouiller" par la création d'activités plus ou moins organisées et structurées.

Le secteur informel est donc à ce niveau le résultat de la conjonction de trois facteurs principaux : le taux de croissance démographique, le taux d'urbanisation et la capacité de création des emplois.

Abondant dans le même sens que H. HAAN, Gilda FARREL, Henry PANHUYS, et Mamadou SECK<sup>13</sup> ajoutent un quatrième facteur qui est la "dynamique de restructuration de l'emploi" : C'est à dire la capacité reconnue à une économie d'adapter et d'ajuster les possibilités d'emploi aux impératifs et à la conjoncture du moment. Mais si l'on peut admettre la pertinence de ce facteur, on peut tout de même lui reprocher de ne pas s'inscrire dans le contexte économique des années 50 où ne se pose pas encore le problème de saturation du marché de l'emploi. Et c'est le lieu ici d'examiner la seconde argumentation proposée pour expliquer la naissance, voire l'essor du secteur informel : La crise économique dans les pays en développement.

## B. - LES FACTEURS CONJONCTURELS

Depuis près de deux décennies, les pays en développement traversent une sévère crise économique qui entraîne un délabrement de leur tissu économique.

Au Cameroun par exemple, cette situation existe depuis 1986. Elle s'est traduite en 1987 par une baisse du PIB plus de 11%, une baisse de l'investissement total de 35%, une baisse de la consommation et des importations<sup>14</sup>.

Toujours depuis 1987, le gouvernement du Cameroun s'est engagé dans un vaste programme de restructuration du secteur public et parapublic dont le coût social est loin d'être négligeable. Dans le secteur financier, on recensait déjà 2600 licenciés en 1990<sup>15</sup>, alors que le processus de redressement n'avait déjà atteint que cinq des quatorze banques visées. Dans le secteur parapublic on estimait en 1990 dans les soixante et une entreprises prioritaires, le sureffectif à environ 25% du personnel dont 1.200 étaient déjà licenciés. Enfin, pour limiter les dépenses de personnel de l'Etat dans la Fonction Publique, le gouvernement

<sup>13</sup> Gilda FARREL, Henry PANHUYS et Mamadou SECK in La Dynamique de Développement Extensif du Secteur Informel Sénégalais dans une Economie sous Ajustement Pp 3-4.

<sup>14</sup> Comptes Nationaux du Cameroun 70/71, 75/76, 77/78, 84/85, 89/90.

<sup>15</sup> Op. cit.14.

avait décidé entre autres, le gel de salaires et effets financiers des avancements, la restructuration des éléments de rémunération, l'assainissement de la Fonction Publique et la maîtrise des effectifs pour un programme de contrôle, la réduction du nombre d'élèves dans les écoles de formation administrative, la mise systématique à la retraite du personnel atteint par la limite d'âge.

Conséquence, le secteur du travail est en crise, le chômage touche plus de 8% de la population active en 1990 soit 390 000 individus. Par rapport à 1984 où ce taux était de 6,1%, il y a un accroissement annuel de plus de 10% des effectifs<sup>16</sup>

Etant donné que la morosité économique de l'heure rend difficile la réinsertion de tous ces individus dans les canaux ordinaires de l'économie, le développement des micro structures de production est devenu la panacée miracle pour l'emploi dans les pays en développement.

Le secteur informel non seulement fournit emplois et ressources à ceux qui n'en n'ont pas, mais aussi permet à ceux intégrés dans le secteur moderne, et dont les revenus sont faibles, de les relever. Il produit des biens et services ; il apparaît comme le reflet d'une option stratégique de développement pour la promotion d'emplois à fort coefficient de capital que l'on ne peut malheureusement produire qu'en quantité limitée.

Bien qu'il soit présenté aujourd'hui comme un "secteur refuge", une "réponse populaire à la crise économique", le secteur informel ne découle pas d'un processus concerté, ce qui rend son appréhension quelque peu difficile.

## *SECTION 2- CARACTÉRISTIQUES DU SECTEUR INFORMEL*

Une étude réalisée par le Georgia Institute of Technology en 1977<sup>17</sup> sur les micro structures de production, a dénombré pas moins de cinquante définitions du secteur informel, autrement appelé "secteur non structuré", "secteur fantôme", "secteur transitionnel", "secteur des petits métiers". La notion de secteur informel s'apparente en effet à la girafe du Professeur Hans Singer, connu de tous, mais que personne ne pouvait concrètement décrire ; aussi

<sup>16</sup> Chiffres non publiés de la Direction de la Main-d'Oeuvre et de la Formation Professionnelle, Ministère du Travail et de la Prévoyance Sociale de la République du Cameroun.

<sup>17</sup> Op. cit 12.

pensons-nous plus judicieux de la cerner par un examen de ses principales caractéristiques.

### **A- UNE ORGANISATION PRÉCAIRE.**

Le secteur informel est une mosaïque d'activités qui vont de la production des biens au petit commerce ambulant, en passant par divers autres services. Dans l'une ou l'autre de ces multiples branches, on observe une organisation d'une très grande précarité, tant pour ce qui est de la nature des entreprises que de la qualité des infrastructures utilisées.

- S'agissant de la nature des entreprises du secteur informel on peut noter qu'il s'agit généralement d'activité individuelle, où alors des microstructures utilisant deux ou trois personnes. Une étude réalisée à Yaoundé sur le secteur informel donne les chiffres suivants plus de trois quart des unités de production informelles sont réduites à une seule personne, 4% emploient plus de trois personnes, et 0,2% emploie huit personnes<sup>18</sup>

Il s'agit de structures simples dont la création ne requiert aucune condition particulière, et qui cessent d'exister aussi facilement qu'elles ont été créées. L'organisation du travail n'y obéit à aucun des principes modernes d'organisation des entreprises, et leur durée de vie est relativement courte.

Au Cameroun par exemple, sur les 3.000 entreprises créées chaque année dans le secteur informel très peu survivent au delà des deux, voire trois premières années<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Le Secteur Informel à Yaoundé, enquête conjointe du DIAL et DSCN/MINPAT.

<sup>19</sup> E. HILLEBRAND in Le Secteur Informel au Cameroun : Importance et Perspectives. Débats économiques de la Fondation Friedrich -Ebert. Mai 1991.

Une étude réalisée par KENGNE FODOUOP sur l'ancienneté dans le métier des chefs d'établissements informels donne les résultats suivants :

Ancienneté dans le métier exercé	Effectif des chefs d'établissements	% du total
moins de 5 ans	621	47,6
entre 5 et 10 ans	437	33,5
plus de 10 ans	246	18,9
indéterminé	9	
<b>totaux</b>	<b>1304/1313</b>	<b>100</b>

**Source : Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé, bilan d'une enquête, KENGNE FODOUOP**

- S'agissant des infrastructures, elles sont généralement inexistantes, et lorsqu'elles existent, c'est dans des conditions très précaires qui ne permettent ni leur localisation, ni leur accessibilité, encore moins la possibilité de bénéficier des services tel que le téléphone, l'eau courante ou l'électricité.

Selon l'enquête conjointe du DIAL et de la DSCN sur les activités du secteur informel à Yaoundé, plus de 80% de commerce de produits primaires sont abrités par des installations de fortune<sup>20</sup>. Il s'agit soit d'échoppes improvisées, soit des postes fixes ou improvisés sur la voie publique.

La même enquête révèle que moins de 20% des unités de production informelles disposent d'un local spécifique pour leurs d'activités (ateliers, boutiques, postes fixes dans un marché public), 30% exercent à domicile et 50% ne possèdent pas de local<sup>21</sup>.

## **B- ABSENCE DE FORMALISME.**

Au Cameroun, les activités du secteur informel sont susceptibles de faire l'objet d'une inscription dans quatre registres différents. Il s'agit du numéro statistique ou n° S.C.I.F.E, du registre du commerce, des déclarations statistiques et fiscales ou D.S.F, et enfin du registre de la sécurité sociale C.N.P.S.

L'immense majorité des unités informelles sont inconnues des services de l'Etat. Ceci justifie que certains entendent définir le secteur informel comme l'ensemble des activités non repertoriées au registre du commerce ni affiliées à

<sup>20</sup> Op. cit 18.

<sup>21</sup> Op. cit 18.

la Sécurité Sociale. Cette définition n'est pas bonne à un double titre : d'abord elle ne permet pas de cerner le secteur informel car restreignant cette réalité complexe, hétérogène et multidimensionnelle au simple et unique paramètre d'enregistrement, ensuite, elle contribue à inclure dans le secteur informel, nombre d'activités du secteur moderne qui pour certaines raisons s'abstiennent de régulariser leur situation vis à vis des services d'enregistrement.

Et au delà de ces deux paramètres, une autre raison pour laquelle l'absence de formalités légales d'enregistrement ne doit être tenue que pour une des caractéristiques du secteur informel, et non pour sa définition est, qu'il y aurait là le risque de confondre le secteur informel à ce qu'il est convenu d'appeler l'économie souterraine. Il faut entendre ici par économie souterraine, toutes les activités économiques entreprises sous le sceau de l'illégalité de la fraude, car on comprend bien que pour échapper aux autorités et à la répression, ce type d'activité évolue sans possibilité de localisation et surtout sans formalité d'enregistrement.

Cette précision est importante et nécessaire car pour certains économistes, l'informalité c'est ce qui se fait en marge des régulations publiques : c'est à dire, ce qui est illégal, irrégulier, frauduleux, oublié, autant de qualificatifs dont ne s'accommode pas le secteur informel objet de notre étude.

Il n'est dès lors pas inutile de noter à ce niveau que, dire du secteur informel qu'il n'est pas enregistré, ne signifie pas que les diverses activités ici ne s'acquittent pas de leur devoir fiscal. L'enquête du DIAL et de la DSCN montre bien qu'à Yaoundé 16% des activités recensés s'acquittent de leur patente<sup>22</sup>.

Dans cette rubrique, signalons le fait que les activités du secteur informel se caractérisent par la non tenue en leur sein des registres de comptabilité moderne ; tout comme la plupart d'entre elles n'ont aucun compte en banque. Mais une fois de plus, cela ne participe pas d'une volonté de frauder, mais plutôt d'une inorganisation caractéristique de ce secteur dont les intervenants restent pour la plupart des analphabètes ou des nécessiteux, pour qui l'impératif de survie est de loin le plus important, et parfois même, le seul recherché.

---

<sup>22</sup> Op. cit 18.

### C. MODICITÉ DU CAPITAL ET DES REVENUS.

La relative bonne santé affichée par les activités du secteur informel dans un environnement économique dont la morosité ne fait plus de doute, cache mal leurs nombreuses difficultés dont la moindre n'est pas le financement.

En effet, le secteur informel est confronté à d'énormes problèmes de financement qui expliquent quelque peu la précarité de son organisation, et la réticence de ce secteur à se conformer aux prescriptions légales d'enregistrement.

Il ressort d'une étude menée à Yaoundé en 1992 auprès de 1313 pratiquants des petits métiers de rue que 5,8% des personnes interrogées ont financé leur activité sur leur épargne personnelle et aide familiale combinées, 10,6% sur un prêt de tontine et seulement 3,1% sur prêt bancaire<sup>23</sup>.

Cette statistique dont les résultats sont déjà suffisamment évocateurs de la difficulté de financer les activités de l'informel, devient plus significative lorsqu'on lui associe une autre qui traite du montant du capital investi. Toujours selon l'étude ci-dessus évoquée, sur 1313 activités interrogées, 22,2% ont investi moins de 50.000 F CFA de capital, 25% ont investi de 50.000 à 100.000 F.CFA, 20,9% de 100.000 à 250.000 F CFA, 8,4% seulement ont investi plus de 1.000.000 F CFA<sup>24</sup>.

On comprend ainsi que les sommes investies sont très faibles, moins de 250.000F CFA pour plus de 60% de cas, et "ces résultat ne sont pas spécifiques à la ville de Yaoundé, ils sont transposables à l'ensemble du pays, peut être même à l'ensemble des pays en voix de développement"<sup>25</sup>.

La situation ainsi décrite à comme corollaire la faiblesse des revenus générés. Selon des statistiques tirés de la même étude, les revenus mensuels du secteur informel à Yaoundé varient de 10.000 F CFA à 100.000 F CFA. Dans cette fourchette, 4,6% des activités ayant fait l'objet de l'enquête garantissent des revenus supérieurs à 350.000 F CFA alors 66,2% ont des revenus existant entre 30.000 F CFA et 100.000 F CFA<sup>26</sup>.

---

<sup>23</sup> Op. cit 11.

<sup>24</sup> Op. cit 11.

<sup>25</sup> Op. cit 11.

<sup>26</sup> Op. cit 11.

A ce niveau de l'analyse, nous signalerons que les caractéristiques étudiées ici ne sont pas les seules dont fait montre le secteur informel. Il y en a d'autres, et une liste exhaustive ne peut pas être donnée ici. Le choix de ces trois caractéristiques s'explique par le fait qu'elles sont essentielles pour notre étude, car mettant mieux en exergue la difficulté que l'assurance éprouve à circonscrire les activités du secteur informel. Et maintenant qu'il est possible de voir plus clair dans la notion de secteur informel, le cadre dans lequel il évolue ayant été précisé, et les contours de ses caractéristique élagués, force est de définir exactement le concept.

### *SECTION 3. DÉFINITION DU SECTEUR INFORMEL*

Malgré l'étude des caractéristiques du secteur informel, Il est impératif de clarifier un peu plus cette notion en la définissant de façon plus précise. Cela est important pour être sûr de parler de la même chose, mais aussi parce que c'est une condition nécessaire pour proposer des politiques ayant des chances d'être appliquées et évaluées. Pour ce faire nous verrons d'abord la typologie du secteur informel, et ensuite les activités du secteur informel.

#### **A- TYPOLOGIE DU SECTEUR INFORMEL**

Dans la présentation qu'il fait du marché du travail dans le pays en développement, H. HAAN distingue deux univers parallèles, le moderne et le traditionnel, au sein desquels se dessinent trois grands secteurs d'activités : le secteur urbain, le secteur agricole rural, et le secteur des activités rurales non agricoles. Ce compartimentage distingue ainsi: le secteur informel traditionnel et le secteur informel moderne, le secteur informel urbain et le secteur informel rural.

### \* SECTEUR MODERNE ET SECTEUR TRADITIONNEL

Le secteur moderne est l'ensemble des activités entreprises tant en milieu rural qu'en milieu urbain, concernant aussi bien l'agriculture, le commerce, les services, que les industries, dont l'organisation et la gestion sont traditionnelles. Il s'agit d'activités localisables, enregistrées et affiliées dans les normes réglementaires, fonctionnant sur la base des règles comptables, managériales clairement établies.

Le secteur traditionnel par contre regroupe tout ce qui en milieu urbain comme en milieu rural n'est pas moderne. Il s'agit donc ici de toutes les activités non structurées des périmètres urbains, de l'agriculture de subsistance des zones rurales et de toutes les autres activités non agricoles et non structurées du milieu rural. Comme on peut le constater, le secteur traditionnel comprend en ville comme en zone rurale, l'ensemble des activités non imprégnées des méthodes modernes de gestion.

Pour certains auteurs, le secteur traditionnel est synonyme de secteur informel, et un débat est ainsi entretenu sur le problème de la dualité ou de l'interpénétration des secteurs moderne et traditionnel ou informel.

A notre avis , dans le cadre de ce travail, la définition du secteur traditionnel ne saurait être retenue pour expliquer le secteur informel. Cette définition est trop large, et cela pour deux raisons :

- L'agriculture de subsistance est certes une activité non structurée, mais elle ne s'inscrit pas dans l'optique soulignée par l'étude de la genèse du secteur informel.

- Par ailleurs, les études qui nous serviront de référence statistiquement entendue, n'intègre pas des données tirées de ce milieu.

### \* SECTEUR INFORMEL URBAIN ET SECTEUR INFORMEL RURAL

Selon qu'on considère la localisation géographique d'une activité on peut distinguer un secteur urbain et un secteur rural. Et, en prenant aussi en considération l'aspect organisationnel, le niveau de structuration des activités on obtient le secteur informel urbain, et le secteur informel rural.

Le secteur informel urbain comprend ainsi toutes ces activités localisées en ville et présentant les caractéristique précédemment étudiées comme typiques du secteur informel.

Le secteur informel rural quant à lui regroupe l'ensemble d'activités agricoles et non structurées basées en zones rurales.

Dans le cadre de ce travail le secteur informel rural ne sera pas concerné car nous ne disposons pas de statistiques le concernant. Nous pensons d'ailleurs que cela n'altère pas l'efficacité et la pertinence des conclusions auxquelles nous pourrions aboutir sur l'assurance de secteur informel, car comme le soulignait déjà fort à propos KENGNE FODOUOP, "les activités identifiées en milieu urbain se rencontrent aussi en milieu rural. Les problèmes sont les mêmes, mais vécus avec une intensité différente. L'on constate d'ailleurs une migration de ces petits entrepreneurs des grandes villes vers les moyennes et enfin jusqu'aux villages"<sup>27</sup>.

## **B- LES ACTIVITES DU SECTEUR INFORMEL**

Le secteur informel dont il s'agira dans le cadre de ce travail est l'ensemble des activités non agricoles et non structurées entreprises en milieu urbain. Il s'agit de ce secteur qui parallèlement au réaménagement d'un secteur moderne et institutionnel mal adapté aux réalités locales, s'est développé en incorporant dans son fonctionnement des éléments de souplesse de dynamisation des liens familiaux et sociaux variables selon les situations et les métiers.

Il s'agira d'un secteur étendu dans toutes les branches de l'économie, et qui dans une conjoncture de dégradation du niveau de vie ,a montré une extraordinaire capacité d'adaptation aux ressources réelles des gens, et aux contraintes qui lui ont été imposées des points de vue financier, légal, institutionnel et politique.

Il s'agira, de ce secteur là qui fait appel à des ressources et connaissances locales nécessaires pour assurer une dynamique économique et sociale que le secteur moderne dans ses différentes composantes a été incapable de garantir. Et pour l'assureur que nous sommes une interrogation se pose face à ce secteur ainsi défini, celle de savoir ce qui peut y faire concrètement l'intérêt de l'assurance.

<sup>27</sup> KENGNE FODOUOP in Le Secteur Informel au Cameroun Importance et Perspectives (les activités informelles dans les centres urbains : l'exemple des petits métiers dans la ville de Yaoundé) -Débat Economiques de la Fondation Friedrich-Ebert, Mai 1991.

Le secteur informel est très hétérogène, il englobe en effet des activités relevant aussi bien de la production, du commerce, que des services . Il rassemble des activités ayant un emplacement fixe (localisées) et des activités itinérantes, des activités permanentes et des activités intermittentes . Il mobilise: patrons, employés, apprentis et aides familiaux . Il est donc assez difficile de procéder à une classification des activités du secteur informel. Certains les classent selon leur dynamisme et distinguent les activités peu dynamiques comme le petit commerce, la réparation des chaussures et des vêtements, le pesage des personnes, le limage des machettes etc. ; et les activités très dynamiques, capable d'accueillir de nombreux travailleurs et dégager les moyens de leur expansion. On peut citer pour cette deuxième catégorie la menuiserie métallique, la tapisserie, la vannerie la réparation automobile etc.

Une autre classification distingue entre les activités porteuses de technologies et les autres. Cette classification produite par KENGNE FODOUOP est très proche de la première car le secteur informel porteur de technologies est composé d'activités dynamiques ou dynamisables parce que utilisant des instruments mécaniques ou techniques. KENGNE FODOUOP. en donne une nomenclature qui comporte 35 activités<sup>28</sup>.

Une dernière classification distingue les activités du secteur informel selon les secteurs d'activité économique traditionnel. Ainsi il y a les activités de production, les activités de commerce, et les activités de services.

Cependant pour avoir une vue assez exhaustive des activités du secteur informel, nous avons retenu ce tableau produit par l'Organisation Internationale du Travail sur les activités non structurées dans la ville de Yaoundé.

#### CLASSIFICATION DES ACTIVITES DU SECTEUR NON STRUCTURE A YAOUNDE<sup>29</sup>

##### 1) Activités de service

Photographe

Réparateur radio

<sup>28</sup> KENGNE FODOUOP in Les Petits Métiers de la Rue et l'Emploi. La cas de Yaoundé. SOPECAM 1991.

<sup>29</sup> Etat et le secteur non structuré du Cameroun - Rapport d'une l'étude sur l'environnement institutionnel et réglementaire des entreprises du secteur non structuré au Cameroun. OIT 1993

Ajusteur électricien  
Mécanicien auto/moto  
Médecine traditionnelle  
Nettoyage de vêtements  
Coiffure et activités connexes  
Réparation de montres  
Secrétaire public  
Agent immobiliers

2) Activités de production

Couture  
Sculpture  
Menuisier métallique  
Vannier  
Fabricant de meubles  
Tapissier  
Fabrication et réparation de chaussure  
Extraction de vin de palme  
Vitrier

3) Activités de commerce

Vendeur de viande grillée  
Revendeur de poisson  
Préparation et vente aliments, boissons (petits restaurants)  
Boucher

## 4) Activité de transport

Opérateur de taxi

Opérateur de transport interurbain

## SUITE DES ACTIVITES

Service

Réparation de pneu

Lavage et gardiennage de véhicule

Cireur de chaussure

Sérigraphie

Production

Matelassier

Fabricant de marmites

Menuisier

Construction de maisons

Transformation de produit aliment

Fabrication de bière locale

Commerce

Commerçant ambulant

## CHAPITRE III

### SECTEUR INFORMEL ET INTÉRÊT POUR L'ASSURANCE

D'une manière générale, l'assurance peut être définie comme une réunion des personnes qui craignant l'arrivée d'un événement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à ceux qui seront frappés par l'événement, de faire face à ses conséquences.

Le commentaire auquel donne lieu la lecture de cette définition est que, l'assurance est une opération organisée comportant des éléments et des règles techniques. Quatre principaux éléments sont ainsi à retenir : Le risque, la prime, la prestation de l'assureur et la compensation.

Si l'on admet la prééminence de l'élément risque sur les autres, car la prime, la prestation de l'assureur, et la compensation ne sont possibles que s'il existe déjà un risque, et si ce risque fait l'objet d'une assurance; on est en droit de conclure qu'une activité ne sera intéressante pour l'assurance que pour autant qu'elle présente ou constitue un risque. A cet égard nous aurons à coeur dans le développement suivant de démontrer que non seulement le secteur informel constitue un risque attrayant pour l'assurance, mais aussi il regorge de divers risques assurables.

Cette analyse, qui à ce niveau ne repose que sur les éléments techniques d'une opération d'assurance, n'est pourtant pas complète pour conclure de l'intérêt que présente le secteur informel pour l'assurance, aussi pensons nous utile et efficace de la parfaire en examinant le degré d'imprégnation du secteur informel à l'assurance.

#### *SECTION 1 : UN SECTEUR PRESENTANT PLUSIEURS RISQUES ASSURABLES*

##### **A- UN OUTIL DE TRAVAIL VULNÉRABLE.**

On ne le dira jamais assez, les activités du secteur informel se développent dans les conditions de précarité et d'insécurité déplorables. Cette insécurité concerne d'abord l'outil de travail. Car, comme cela a été souligné dans l'exposé

présentant le secteur informel, les activités ici sont généralement entreprises à l'air libre, et lorsqu'elles disposent d'un local, celui-ci est un local de fortune. Nous entendons par outil de travail, l'ensemble des moyens matériels mobiliers ou immobiliers qui participent à l'exploitation d'une activité économique commerciale ou industrielle.

Si l'on peut difficilement admettre la possibilité d'assurer la marchandise des vendeurs ambulants, parce que celle-ci est soumise aux intempéries de toutes sortes, à l'action des voleurs, aux détériorations diverses, et surtout du fait de l'impossibilité de contrôler des stocks dont on maîtrise mal la provenance; la situation semble différente du côté de ce que nous avons appelé les activités porteuses de technologies, ou les activités de production du secteur informel.

En effet, pour ce genre d'activité, il existe toujours un local, un matériel moderne, des consommables de nature diverse, une alimentation en eau et en électricité. Selon des statistiques fournies par KENGNE FODOUOP, 1071 entreprises sur les 1313 interrogées dans la ville de Yaoundé utilisent un matériel moderne soit 81,7%, et 41% ont entièrement importé leur matériel<sup>30</sup>.

On peut donc penser à juste titre que pour ce genre d'entreprise, des formules d'assurances de dommages sont tout à fait concevables. Et il s'agit ici non seulement des assurances de choses pour la protection de ce patrimoine si chèrement acquis, et dont la perte se traduirait par la ruine, la mise au chômage de divers employés et apprentis; mais aussi des assurances de responsabilités car beaucoup, sinon toutes ces entreprises se révèlent souvent être des causes de dommages pour les biens appartenant à des tiers.

Cependant, une formule d'assurance de responsabilités ici, devrait sérieusement être circonscrite par l'assureur, car dans ce monde d'incertitude, d'insécurité et parfois d'approximation, la probabilité de réalisation d'un dommage dont la cause est dans l'outil de travail utilisé, doit certainement être assez élevée.

## **B- UNE MAIN D'OEUVRE EXPOSÉE.**

Le secteur informel dans les pays en développement est réputé utiliser pas moins que la moitié de la population active, mais surtout, on y retrouve des hommes et des femmes à des âges différents.

---

<sup>30</sup> Op. cit 11.

Nous référant toujours à l'enquête effectuée par KENGNE FODOUOP sur le secteur informel à Yaoundé, Nous avons sur la population étudié 88,6% des individus de sexe masculin et 11,4% du sexe féminin. Sur la même population 96,7% ont un âge variant entre 15 et 49 ans, mais on y trouve aussi les moins de 15 ans et les plus de 50 ans<sup>31</sup>.

Il s'agit donc d'une main d'oeuvre travaillant dans les conditions très difficiles (généralement toute la journée sans interruption), une main d'oeuvre qui parce qu'elle a des revenus relativement modiques, est mal logée, mal nourrie, pas suffisamment admise aux soins de santé. Il s'agit d'une main d'oeuvre travaillant dans des conditions d'hygiène et de sécurité inexistantes, et pour cela plus sujette aux accidents de travail et aux affections résultant du travail.

IL s'agit d'une main d'oeuvre assumant de lourdes charges familiales, selon l'enquête de KENGNE FODOUOP, 62,9% sont des mariés, 1,4% des divorcés, 0,9% des veufs<sup>32</sup>.

En somme, le secteur informel présente une main d'oeuvre qu'il faut protéger contre les aléas mettant en péril la vie humaine comme la maladie, les accidents et la mort ; une main d'oeuvre qu'il faut particulièrement protéger, car constituée des personnes qui à elles seules et par leurs propres moyens ne peuvent conjurer les risques menaçant leur intégrité physique ou celle de membres de leur famille.

### **C- UNE UTILISATION DES RESSOURCES À RATIONALISER**

Le secteur informel est généralement présenté comme porteur d'espoir, la panacée contre la misère économique dans laquelle évoluent les masses des pays en développement. A ceux qui rêvent de le voir être le remède à tous les maux économiques de la société, il faut rappeler que ce secteur qui reste par nature fragile, souvent éphémère, donc évoluant dans le provisoire permanent, entretenant l'insécurité et l'inquiétude du lendemain, ne peut sortir de l'ornière que s'il s'emploie à rationaliser l'utilisation des revenus qu'il génère.

---

<sup>31</sup> Op. cit 11.

<sup>32</sup> Op. cit 11.

Et c'est dire tout l'intérêt que l'assurance peut avoir à être l'organisateur de cette rationalisation, en introduisant des formules d'assurance de capitalisation destinée à promouvoir l'épargne, mais aussi destinée à permettre aux opérateurs économiques de résoudre l'un des problèmes le plus crucial à leurs activités : le manque de capitaux susceptibles de les amener à investir dans des entreprises plus sûres et mieux organisées.

Des multiples sollicitations interpellent donc l'industrie de l'assurance dont l'un des buts sociaux est d'être un facteur de progrès, or "tout progrès comporte une prise de risque qui sera mieux acceptée, voire rendue possible, s'il existe de mécanismes de compensation en cas d'échec". Des sollicitations devant lesquelles beaucoup arguent de la modicité des revenus des acteurs de l'informel et surtout de l'archaïsme des structures et de l'analphabétisme ambiant régnant dans ce milieu, pour conclure à l'impossibilité d'effectuer des opérations d'assurances de quelque nature avec ces acteurs économiques, mais c'est compter sans l'existence ici des pratiques et techniques s'apparentant à l'assurance.

## *SECTION 2 : UN SECTEUR IMPRÈGNE DES PRATIQUES DE PRÉVOYANCE ET D'ÉPARGNE.*

Quand on s'intéresse à l'origine du capital investi dans les entreprises du secteur informel, nous remarquons qu'il provient pour plus de 50% de l'épargne personnelle et pour près de 10% des prêts des tontines traditionnelles. Si l'on peut admettre par là une bonne pratique de l'épargne par les intervenants du secteur informel, il reste qu'il faut préciser le rôle joué par les tontines qui ne sont pas seulement une source de financement, mais des structures de solidarité, de prévoyance et d'épargne dans lesquelles évoluent près de 47% d'intervenants du secteur informel<sup>33</sup>.

Précisons ici qu'on entend par tontine: " une association informelle fondée sur des critères homogènes et le respect de la parole donnée dont le but est de promouvoir toute action de solidarité entre les membres ou de constituer périodiquement un marché financier informel fermé permettant à ses membres de placer leur épargne pour les uns, et accéder au crédit pour les autres."

<sup>33</sup> Marché Tropicaux n°252 du 6 Février 1987. Cet article rend compte des résultats d'une enquête menée par Gallup International. Ces chiffres qui datent de 1987 sont certainement aujourd'hui dépassés étant donné l'aggravation de la crise économique qui favorise le resserrement des structures de solidarité traditionnelle.

## A- LES PRATIQUES DE PRÉVOYANCE DANS LE SECTEUR INFORMEL.

Bien que la pratique de l'assurance soit quasi inexistante dans le secteur informel, on remarque tout de même des multiples formes de prévention contre les événements imprévisibles capable de menacer aussi bien la vie des individus, que le patrimoine leur permettant d'exercer leurs activités.

Ainsi, dans les tontines, un fonds est affecté au secours des membres qui se trouvent être confrontés à des situations les plus imprévues comme le décès du conjoint d'un ascendant ou d'un descendant, l'hospitalisation, le mariage ou tout autre événement du genre. Une fois que le fonds est utilisé au bénéfice de l'un des membres, il est automatiquement reconstitué en prévision d'une autre situation.

Parfois le fonds n'existe pas déjà, mais les membres sont astreints à une cotisation dès que l'un d'eux est confronté à un impondérable. Certains événements jugés moins importants au vu de leur sollicitation pécuniaire, ou par rapport à leur fréquence de survenance, ou à leur probabilité de survenance chez chacun des membres donnent lieu à des cotisations en nature<sup>34</sup>

Dans l'un comme dans l'autre cas, le taux de cotisation est déterminé à l'avance. Il peut être soit fixé, soit variable selon l'événement. Sont aussi déterminés à l'avance les événements qui peuvent faire jouer la solidarité des membres.

Dans le même ordre d'idées, nous pouvons signaler que certaines tontines constituent des fonds pour venir en aide aux membres qui à la suite des événements quelconques, subissent des dommages sur leurs biens. Il ne s'agit pas ici d'une forme d'indemnisation comme la pratiquent les sociétés d'assurances, on décide plutôt ici d'attribuer une somme forfaitaire au sinistré pour lui permettre de reconstituer son bien, qui très souvent est soit le fonds de commerce, soit sa maison.

<sup>34</sup> Moïse NZEMEN in Théorie et Pratique des Tontines au Cameroun. SOPECAM Août 1988. L'exemple cité est la cotisation d'un morceau de savon de dimension donnée pour chaque femme, membre de tontine qui fait une maternité. Ceci s'explique par le fait qu'une tontine de femmes comprend celles qui ne peuvent plus faire de maternité.

Par ailleurs lorsque l'indemnisation octroyé par le groupe de solidarité ne peut lui permettre de se remettre de son sinistre, on prévoit des formes de prêts avec ou sans intérêt financé par la tontine, l'ensemble des membres se portant garant du remboursement.

En somme, les tontines opèrent ici comme des mutuelles d'assurance, où les membres sont en même les assureurs et les assurés, où les fonds cotisés constituent la prime ou cotisation. Comme dans une opération d'assurance classique, la tontine intervient comme l'assureur en cas de réalisation d'un risque préalablement défini, et au bénéfice de celui qui s'est acquitté de sa cotisation. Ici comme dans une opération d'assurance classique, c'est la somme des fonds collectés par le biais de cotisation qui sert à indemniser le préjudice subi par un membre de la tontine.

Il n'y a peut être pas d'études statistiques permettant de déterminer la sinistralité des risques couverts, la fixation du taux de cotisation ne répond certainement pas aux canons de la tarification en assurance moderne ; la réparation du préjudice pour ce qui peut être perçu comme une assurance de choses ne se fait pas sur la base du principe indemnitaire ; mais l'idée principale de l'assurance est déjà ici très présente : se mettre avec d'autres personnes, épargner avec elles de l'argent pour parer aux coups durs qui pourront intervenir demain.

## **B- LES PRATIQUES D'ÉPARGNE ET DE CAPITALISATION DANS LE SECTEUR INFORMEL.**

L'idée de prévoyance contient déjà un fort élément d'épargne. Pourtant au delà de cette remarque on peut aller plus loin en démontrant dans le secteur informel des pratiques proches de celles des assurances de capitalisation.

D'après Jean Claude TCHATCHOUANG on distingue deux variétés de tontines : Les associations relatives d'épargne et de crédit (AREC), et le système de fonds commun d'épargne (FCE)<sup>35</sup>.

- La AREC sont des associations regroupant plusieurs membres qui versent à une période fixe une certaine somme déterminée à l'avance. Le

<sup>35</sup> Jean Claude TCHATCHOUANG in Le Secteur Informel au Cameroun Importance et Perspectives (le secteur financier informel au Cameroun) - Débats Economiques de la Fondation Friedrich-Ebert, Mai 1991.

montant global collecté chaque période est prêté à tour de rôle à chacun des membres. L'ordre de levée se fait soit par convention ou tirage au sort, le nombre de participants déterminant le nombre de périodes du cycle et le volume des fonds perçus par chaque participant. L'intérêt est ici inexistant. Soit on met aux enchères les sommes collectées. Après prélèvement des sommes destinées à payer les boissons, repas et autres frais, la prime d'enchère est divisée en petits lots qui sont revendus aux enchères sur du court terme. Gros lots et petits lots, constituent le marché principal et le marché secondaire. Seuls accèdent au marché secondaire les membres qui n'ont pas bénéficié du marché principal et souhaitent emprunter. Si les sommes cumulées sur le marché secondaire sont assez significatives, elles sont réinjectées pour proposer un deuxième gros lot sur le marché principal.

Dans les AREC, L'épargne collectée est distribuée séance tenante.

- Dans les FEC, le montant de la cotisation n'est pas fixé à l'avance, mais dépend des possibilités de chaque membre. Il peut arriver cependant qu'on fixe la cotisation minimale par membre. Les sommes collectées constituent un fonds commun d'épargne qui peut servir de caisse de prêt pour les membres, et même pour les non membres. A une certaine période de l'échéance du cycle, les prêts sont arrêtés et l'on procède uniquement au recouvrement. A la fin du cycle les fonds sont redistribués aux membres en fonction de leur mise, ainsi que des intérêts produits.

Les membres peuvent également décider de ne pas distribuer les fonds et les affecter comme apport personnel dans une opération d'investissement.

Ainsi, nonobstant l'absence du facteur long terme, malgré l'inexistence du facteur probabilité de décès ou de survie, nous sommes ici en présence d'une organisation dont la gestion consiste à mettre de côté tout ou partie des cotisations pour les redistribuer dans un avenir plus ou moins lointain, avec les intérêts générés. Il s'agit donc du même principe que celui décrit dans les assurances de capitalisation avec en moins l'élément statistique et les règles classiques de capitalisation.

Au terme de cette première articulation, l'intérêt qu'aurait l'assurance à s'investir dans le secteur informel nous semble évident : non seulement c'est un domaine présentant des risques virtuellement intéressants pour l'assurance, nous aussi on y trouve une organisation qui prédestine les acteurs à comprendre et accepter assez facilement l'idée d'une assurance. Ceci étant comment parvenir à

concilier ces deux entités, telle est l'interrogation qui servira de support à l'articulation suivante.

DEUXIEME PARTIE

LA NECESSITE D'UN PARTENARIAT FRUCTUEUX ENTRE  
L'ASSURANCE ET LE SECTEUR INFORMEL

En dépit de quelques timides tentatives, et nonobstant d'incontestables atouts qui devraient le rendre poreux à l'assurance, le secteur informel est encore aujourd'hui très faiblement investi par l'industrie de l'assurance. Dans la panoplie des explications trouvées à cette situation, figurent en bonne place celles inhérentes aux sociétés d'assurances elles-mêmes, notamment leur incapacité à fournir à leurs potentiels clients, des produits adaptés non seulement à leur environnement, mais aussi à leur pouvoir économique et leurs besoins propres. A cette inaptitude à générer des produits d'assurances vibrant en phase avec les réalités du secteur informel, s'ajoutent des méthodes de distribution dont l'efficacité est sujette à caution. Aussi notre première préoccupation sera-t-elle de proposer une stratégie de pénétration capable d'appâter le secteur informel, et de briser ainsi cette étanchéité jusqu'alors constatée entre le secteur informel et l'assurance.

Cependant, à quoi cela servirait il de déployer des stratégies efficaces de pénétration aujourd'hui, si le secteur informel, palliatif d'une situation appelée à évoluer et à se transformer, devait disparaître demain ? ou alors devait revêtir des formes telles que les réalités de maintenant s'avèrent demain désuètes ?

Parce qu'il s'agit de "bâtir sur du roc", de travailler sur le long terme, pénétrer et conquérir le secteur informel ne doit pas seulement se limiter à une simple opération commerciale, mais bien plus l'assurance doit se soucier de fortifier et pérenniser les activités qui naissent aujourd'hui sous le sceau de l'informel, afin d'en faire demain encore, un vivier où elle puisera la prime. Aussi, notre seconde préoccupation sera-t-elle de proposer quelques voies vers lesquelles l'effort de l'assurance africaine doit être canalisé, afin de réaliser pour le bien de tous, cette "formalisation" tant souhaitée du secteur informel.

## CHAPITRE III

### UNE STRATEGIE DE PENETRATION ADEQUATE

Concevoir une stratégie de pénétration adéquate du secteur informel par l'assurance s'entend au double plan de la production et de la distribution. Car un produit bien étudié et même fortement sollicité, peut ne pas générer les ventes estimées si sa distribution se heurte à un certain nombre de lourdeurs.

#### *SECTION 1 : DES PRODUITS ADAPTES.*

Lorsqu'on aborde le problème de produits adaptés en matière d'assurance du secteur informel, une certaine opinion espère voir à ce niveau, une spécification du genre de produits à proposer à ce secteur. Seront ce uniquement des produits d'épargne et capitalisation ? Ou alors des produits de sécurité maladie ? ... etc.

A notre avis, le problème ne se pose pas ainsi, il s'agit plutôt de présenter les caractéristiques que tout produit destiné à ce secteur devrait avoir, quelle que soit la branche d'assurance concernée. Dans cette démarche, Nous avons recensé deux préoccupations majeures : les besoins exprimés par le secteur informel, et les revenus réels de ses acteurs.

#### **A- AUX BESOINS DU SECTEUR INFORMEL.**

L'échec constaté par les tentatives d'infiltration du secteur informel par l'assurance peut s'expliquer par le fait que les produits proposés ne correspondaient pas au besoin du secteur informel.

On peut à juste titre se demander quelles sont les besoins de ce secteur. Et la question ici devient très pertinente quand on sait que ce groupe a besoin d'une protection contre la maladie, contre le décès, contre des événements pouvant porter dommage à leurs biens ; or les produits aujourd'hui proposés par les assurances n'ont pas d'autre perspective que la protection desdites valeurs.

Proposer des produits adaptés aux besoins signifie s'assurer que le produit proposé répond à une préoccupation importante de celui à qui il est destiné ; et

surtout le concevoir uniquement pour le destinataire choisi. Ainsi les garanties couvertes, tout comme les exclusions, doivent directement s'adresser à lui. Il s'agit donc ici de ne pas proposer un produit standard s'adressant à tous ceux qui sont susceptibles d'avoir le besoin ciblé, quitte à essayer des modifications ou des adaptations à la tête du client.

S'agissant du secteur informel, nous pensons que lui proposer des produits adaptés, revient à tenir d'abord comme base première, l'idée "d'auto-assurance" précédemment décrite. Ensuite, partir de cette pratique pour proposer des produits véritablement spécialisés au monde informel. Autrement dit, l'assurance doit essayer de récupérer toutes ces pratiques artisanales d'épargne, de capitalisation et de prévoyance ayant cours auprès des opérateurs de l'économie informelle. Elle doit les moderniser et les perfectionner, afin de les proposer comme de véritables produits d'assurance. Autant dire ici qu'il s'agit de faire preuve de beaucoup d'esprit d'innovation et d'intelligence, pour parvenir à concilier les pratiques traditionnelles de couverture de risques aux exigences modernes ( techniques et commerciales) de l'assurance, sans toutefois détourner la cible visée, des produits nouveaux créés.

Compte tenu de cette préoccupation, nous pensons par exemple que des produits mettant l'accent sur une forme d'indemnisation forfaitaire en assurance des choses auraient des chances d'être facilement acceptés des opérateurs du secteur informel. Il ne s'agira pas d'indemniser à partir de la valeur du bien endommagé, mais de fournir au sinistré un capital déterminé au préalable de façon forfaitaire , sur la base des cotisations espérées, de la sinistralité probable, et des frais de gestion étalés. Ce capital aura pour but de permettre au sinistré de mettre sur pied les jalons d'une nouvelle affaire de même type ou de type différent. Des produits d'assurance conçus sur cette base présentent un certain nombre d'avantages.

- Dans un milieu encore largement dominé par l'analphabétisme, l'assureur évitera de proposer des produits où l'indemnisation sera fonction de la valeur vétusté déduite ou de la valeur de remplacement à neuf, autant de concepts que ne peuvent facilement assimiler les acteurs du secteur informel, et dont l'utilisation pourrait être source de malentendu.

- Proposer des produits dont on connaît exactement la valeur de l'indemnisation, éventuelle, contribuerait à diminuer la grande méfiance qu'on

note aujourd'hui à l'endroit des assureurs, méfiance qui naît du fait que les assurés ne sont jamais sûrs que l'assureur prendra en charge un sinistre. Et quand bien même l'assureur décide d'indemniser, on ne sait jamais à l'avance le montant de l'indemnisation qui est le résultat d'un calcul dont il connaît seul les méandres.

- Les potentiels assurés peuvent facilement et valablement apprécier l'intérêt qu'ils ont à souscrire des contrats d'assurance.
- Cette option permet de respecter l'un des traits caractéristiques du secteur informel : sa simplicité, sa souplesse.

## **B- AUX REVENUS DU SECTEUR INFORMEL.**

L'une des raisons souvent invoquées pour expliquer la léthargie des assurances dans le secteur informel est le niveau de revenus relativement bas des acteurs de ce secteur. Et lorsque l'on compare les prix des prestations d'assurance pratiquées dans les entreprises d'assurance au revenu moyen du secteur informel, on conclut aisément à l'impossibilité pour le secteur informel d'accéder à l'assurance.

Cette vision des choses est peut-être logique, mais fondamentalement fausse. En réalité exceptées quelques situations, les problèmes rencontrés par une activité sont généralement à la hauteur des moyens qu'elle génère. Ainsi, les grosses activités créatrices d'énormes revenus, occasionnent aussi d'énormes problèmes et sollicitent la mobilisation de grands moyens. A l'opposé, les petites activités ne rencontrent que des difficultés de leur taille, et pour la solution desquelles, des sommes relativement modestes sont suffisantes.

Ceci dit, autant les primes à payer pour l'assurance des activités structurées semblent grandes, les risques à garantir ici l'étant aussi ; autant on peut proposer des produits d'assurances avec des primes modiques pour les activités du secteur informel, les risques à couvrir s'avérant de faible importance.

Proposer des produits adaptés aux revenus du secteur informel, revient à tenir compte des données ci-dessus présentées. Nous sommes d'ailleurs confortés dans cette thèse par les résultats obtenus des travaux de Joseph MANCAMBOU selon lesquels, 20% d'acteurs du secteur informel pensent qu'il n'est pas

nécessaire d'avoir beaucoup d'argent pour s'assurer, 40% pensent que les assurances doivent adapter les tarifs en fonction des moyens des acteurs du secteur informel. Et sur ce, l'enquête établit une fourchette de primes que les uns et autres sont prêts à verser pour les assurances, une fourchette allant de 6.000 F CFA à 100.000 F CFA<sup>36</sup>.

Même si on doit déplorer ici que cette étude n'ait pas cru devoir préciser pour quelle type d'assurance les interviewés entendaient consacrer les sommes en question, reconnaissons lui déjà le mérite d'avoir levé l'équivoque sur le problème de savoir si les opérateurs économiques du secteur informel étaient disposés malgré leur faible revenu à consacrer quelque somme à la souscription d'une couverture d'assurance.

Les produits d'assurance destinés au secteur informel doivent donc tenir compte des revenus qui y sont relativement faibles. Mais c'est le lieu ici de signaler que les primes devraient dépendre des couvertures sollicitées, car on ne saurait cantonner un assuré qui veut souscrire un contrat important au paiement d'une prime modeste au prétexte qu'il est du secteur informel. Nous avons d'ailleurs vu que s'agissant des revenus, certains les avaient assez élevés, il est donc normal que ceux là sollicitent des couvertures élevées et par conséquent, payent des primes consistantes. On ne peut donc standardiser les contrats, plutôt on doit les proposer avec des modules, afin que chacun prenne celui qui lui convient le mieux. Cela est déjà pratiqué dans les tontines et les autres groupes de prévoyance.

## *SECTION 2 : UNE DISTRIBUTION INTEGREE.*

Le secteur informel est un secteur économique fondamentalement différent du secteur moderne. La première et la plus grande différence est culturelle, et c'est peut-être pourquoi nombre d'auteurs l'ont souvent désigné comme le "secteur traditionnel".

La distribution des produits d'assurance dans le secteur informel doit si elle se veut efficace composer avec les valeurs culturelles qui font la spécificité du secteur informel. Cette distribution "traditionnelle" doit s'intégrer aux pratiques communautaires du secteur informel, s'adapter aux réseaux d'information et de communication qu'utilise le secteur informel, et même revêtir la même souplesse qui caractérise le secteur informel.

---

<sup>36</sup> Op. cit 5

## A- AUX PRATIQUES COMMUNAUTAIRES DU SECTEUR INFORMEL.

Certains auteurs pensent que les produits d'assurance à proposer au secteur informel doivent être des produits de groupe, l'explication ici avancée étant la modicité des probables primes qui peuvent y être collectées. En effet, pour que l'assurance soit intéressante là où la prime est faible, il faut que les coûts de gestion soient réduits, et le meilleur moyen d'y parvenir est de traiter avec des groupes plutôt qu'avec des individus.

Sans rien contester à la pertinence de cette analyse, nous ajoutons que l'autre avantage de traiter avec les groupes est que cela contribue à respecter une caractéristique fondamentale du secteur informel : la vie en communauté. En effet on trouve généralement ici, soit des communautés des métier, soit des communautés tribales, soit des communautés religieuses, ou alors des communautés formées simplement sur la base de la proximité. En concevant une politique de distribution qui tienne compte de cette réalité, l'assureur a non seulement l'opportunité de saisir et sensibiliser le grand nombre, mais aussi celle de le convaincre et l'affilier facilement, car son action sera complétée efficacement par les membres des communautés déjà acquis à sa cause.

Par ailleurs, dans les groupes hiérarchisés, l'action de l'assureur devra d'abord se faire auprès du leader du groupe ou auprès des différents leaders d'opinion y existant, ceux-ci pouvant alors servir de relais entre l'assureur et les autres membres du groupe.

Organiser une distribution intégrée aux pratiques communautaires du secteur informel exige de l'assureur une bonne connaissance du milieu social dans lequel il entend engager son action, une bonne maîtrise des habitudes des acteurs sociaux, une excellente perception des pratiques et problèmes des populations. Il s'agira donc moins de créer des groupes, mais plutôt de s'adapter à ceux qui aujourd'hui sont déjà constitués, les respecter et les prendre pour base de toute action efficace. Cela signifie pour l'assureur, un effort d'intégration, une tentative de fusion et de communion avec les membres du groupe.

L'assureur du secteur informel doit avoir la confiance des acteurs de ce secteur, parce qu'il connaît leurs problèmes, parce que ceux ci le connaissent, parce qu'il parle et comprend leur langage, parce qu'il paraît comme un des

leurs, quelqu'un qui partage leur sort. En effet, concevoir, proposer et vendre des produits d'assurance au secteur informel, ne suppose pas seulement un travail technique, mais aussi des préoccupations commerciales donc la moins importante n'est pas le souci d'améliorer l'image de marque de l'assureur.

## **B- AUX RESEAUX D'INFORMATION ET DE COMMUNICATION DU SECTEUR INFORMEL.**

Les arguments généralement invoqués pour justifier la difficulté de distribuer l'assurance dans le secteur informel sont : le peu d'intérêt de cette assurance pour les intermédiaires, le coût élevé que la gestion de ce type de contrat va entraîner.

En effet, comme le fait remarquer MBOCK BAHOYA, les primes des contrats étant modiques, la commission qui en résulte est nécessairement aussi modique, ce qui ne fait pas le bonheur des distributeurs classiques des produits d'assurances. Par ailleurs le coût qu'entraîne le recouvrement sur plusieurs échéances de ces primes est de nature à décourager un peu plus les intermédiaires.

Face à cette situation, la meilleure solution pour distribuer les produits d'assurance destinés au secteur informel reste, l'utilisation par l'assurance des réseaux usités par le secteur informel lui même pour faire circuler les informations ou les produits qui le concerne. Cela revient donc à faire distribuer les produits d'assurance par des acteurs du secteur informel, et les leur faire distribuer par des moyens qui leur sont propres.

Ceci revient à dire que les supports d'information modernes ne sont pas les plus appropriés, et quand bien même certains seraient utilisés (comme la radio ou la télévision) le langage, le niveau de communication et l'expression doivent être ceux du secteur informel.

L'intermédiaire ici peut être un opérateur du secteur informel, qui gardant ses occupations traditionnelles, vend dans des cercles où son autorité est assez établie les produits d'assurance, sans que cela n'ait véritablement les allures d'une vente. Sa récompense peut être une commission ou alors une remise sur sa prochaine prime, ou un système de facilitation sur certains services subsidiaires que peut fournir l'assurance.

S'agissant toujours des réseaux d'information et de communication, il nous a été donné de constater que le secteur informel s'accommode assez bien d'une forme d'institution de crédit dont le développement est depuis peu très remarquable : les coopératives d'épargne et de crédit. En effet, l'ambition déclarée de ces institutions est de prendre à leur compte l'épargne des "gagne petit" délaissée par les banques traditionnelles. Leur action sur le secteur informel est à cet effet fort remarquable, une action favorisée par une gestion souple et réaliste.

**La distribution des produits d'assurance destinés au secteur informel peut aussi se faire à partir de cette voie. Il y a là un avantage certain, car on peut imaginer alors une combinaison qui permette de résoudre un des cruciaux problèmes du secteur informel : la modicité des moyens ne favorisant pas le paiement des primes d'assurance. L'assurance peut, soit en favorisant la création de ce genre d'institution, soit en s'entendant avec celles qui existent, obtenir au bénéfice des assurés dont les comptes sont dans ces structures, des crédits servant à financer des primes d'assurance. En retour les entreprises d'assurance, ouvriraient des comptes auprès de ces coopératives, où elles déposeraient les fonds ainsi collectés dans la limite des autorisations définies par les Code des Assurances.**

### **C- A LA SOUPLESSE CARACTERISTIQUE DU SECTEUR INFORMEL**

Le secteur informel est ainsi nommé à cause de la réticence reconnue de ses acteurs pour les formalités. Ainsi une assurance pour le secteur informel se doit elle d'être moins formaliste, moins tatillonne, moins administrative.

Les précautions d'usage pour s'enquérir de la réalité d'un risque, de son degré de sinistralité, des conditions de survenance d'un sinistre, ne doivent néanmoins pas être sacrifiées. Il s'agit seulement d'alléger les formalités, les ramener à l'essentiel, éviter le caractère répressif que prennent parfois les opérations d'assurance.

Le secteur informel est réputé pour la simplicité de ses opérations, la souplesse de ses structures, la porosité de son organisation. Tout système de distribution qui lui est destiné doit donc avoir les mêmes caractéristiques pour prétendre produire des fruits.

## CHAPITRE III

### UNE CONTRIBUTION A LA FORMALISATION DES ACTIVITES DU SECTEUR INFORMEL.

Un adage populaire enseigne que le plus difficile n'est pas d'atteindre les sommets, mais s'y maintenir. Appliqué au sujet objet de notre étude, cet adage peut se traduire en ces termes, le plus difficile n'est pas de conquérir le secteur informel, mais de le garder longtemps en portefeuille. Et si cela signifie un effort continu dans la conception des produits adaptés, une recherche permanente des meilleurs moyens de distribution à appliquer au secteur informel., cela signifie aussi et surtout une contribution à un effort de viabilisation et de dynamisation du secteur informel afin qu'il demeure longtemps encore un réservoir capable de fournir à l'assurance l'aliment de prime nécessaire à son fonctionnement.

Cette approche ne doit pas être comprise comme une tentative de détourner l'assurance de sa fonction première: la couverture des risques; mais plutôt comme une façon de consolider, mieux d'affirmer ce rôle en permettant à l'assureur de donner à ses assurés les moyens de créer des nouveaux risques, et par conséquent des prétextes pour le solliciter.

Une telle démarche n'est possible si au delà de la couverture de tous les risques déjà cités dans le cadre de ce travail, l'assurance venait au secours du secteur informel ,en lui permettant de résoudre les deux principaux problèmes qui font de lui un secteur non structuré : le manque de capitaux et l'inorganisation. Autrement dit, la tâche de l'assureur serait aussi de proposer des produits dont le but ne serait pas seulement la couverture des risques, mais en filigrane la structuration et l'organisation de ce "secteur traditionnel" afin de faire de lui un secteur moderne, un secteur formel où l'assurance est plus qu'une habitude, une nécessité.

## *SECTION 1. : PARTICIPATION AU FINANCEMENT DU SECTEUR INFORMEL.*

L'assurance n'a pas seulement qu'un rôle social de prévention, c'est aussi un "accompagnateur du développement", un vecteur de développement.

Dans le cadre de cette attribution, l'assurance peut jouer un rôle important dans l'essor de ce que sera demain le secteur informel en lui proposant des produits d'épargne destinés à sa promotion et à sa transformation. Mais aussi elle peut exercer à son bénéfice sa fonction d'investisseur institutionnel.

### **A- CONCEPTION DES PRODUITS "ASSUR-BANQUE"**

Les notions de "Banque assurance" et "Assur-banque" sont relativement récentes et même encore ambiguës. On peut néanmoins respectivement les définir comme :

- Proposer à partir des guichets de banque, des produits d'assurance aux clients, produits contrôlés par des banques qui initient à cet effet une partie de leur personnel aux techniques d'assurance.
- Proposer aux assurés à côté des produits traditionnels d'assurances, des produits bancaires gérés par les assureurs sur les fonds qu'ils détiennent en réserve.

Si la "Banque assurance" connaît aujourd'hui en Occident un certain essor notamment dans la distribution des produits vie et capitalisation, ce n'est pas encore le cas des produits "Assur-banque", qui sont surtout encore en phase de gestation, des produits beaucoup plus encore en réflexion dans la recherche des perspectives pouvant tenir tête à l'offensive menée par les banques.

Malgré cette situation quasi expérimentale, l'assurance africaine nous semble avoir tout intérêt à essayer cette voie pour proposer notamment au secteur informel des produits d'épargne avec un aspect crédit. Il s'agira alors de proposer aux éventuels assurés de cotiser par versement de prime, une certaine somme pour avoir droit à un capital important représentant: la prime capitalisée, et un supplément octroyé sous forme de crédit.

Le capital en question peut ne pas être remis au bénéficiaire en numéraire, mais plutôt sous forme d'un investissement dont la nature serait entendu et conclu entre les deux partis à la souscription du contrat. L'investissement est mis en place graduellement pour permettre à l'assuré de rester longtemps encore sous contrat avec l'assureur et de lui rembourser le montant de l'emprunt.

Signalons partant du constat que les investissements du secteur informel ne sont pas très chers, qu'il ne s'agira pas de gros capitaux. L'avantage est ainsi double non seulement la cotisation qui donne droit au capital peut facilement être mobilisée, mais aussi le remboursement s'effectue rapidement. Ceci respecte une constante que beaucoup d'auteurs ont trouvé aux produits d'épargne à proposer au secteur informel : être de durée relativement brève.

Pour compléter cette proposition, précisons qu'il s'agira ici d'une assurance de groupe, afin que les membres non encore bénéficiaires servent de caution à ceux qui ont déjà encaissé le capital et doivent rembourser l'emprunt.

Cette forme d'assurance n'est pas une fiction, elle fonctionne de façon embryonnaire et artisanale dans les tontines de projet. Expérimentée avec beaucoup de réussite par les populations de l'Ouest-Cameroun, la tontine de projet est une tontine où le taux de cotisation et le nombre des membres sont fixés de manière qu'à la fin du cycle, chaque adhérent réalise un projet.

**Une autre façon d'agir serait de collaborer avec les institutions de crédits auprès desquelles le secteur informel est facilement éligible. Une fois de plus le partenaire indiqué semble être les coopératives d'épargne et de crédit dont l'intérêt pour l'épargne des petits métiers ne fait plus mystère. L'assurance peut servir de caution aux emprunts que les opérateurs du secteur informel contractent auprès des coopératives. Ainsi la prime d'assurance pour ce risque qu'accepte de couvrir l'assureur, est versé par la coopérative qui la prélève sur la cotisation déposée chez elle. Le capital versé doit servir à réaliser un projet, toutes précautions étant prises pour que cette réalisation soit effective et même pour que l'assureur soit associé à cette phase de réalisation.**

Ces propositions présentent certainement le défaut de ne pas offrir tous les détails techniques pouvant conclure de leur faisabilité, mais nous voulons signaler pour notre décharge que le temps imparti pour cette recherche ne nous permettait pas une étude plus fine, surtout notre but était de déblayer une voie,

d'ouvrir une perspective de recherche et non de proposer un modèle prêt à consommer.

## **B- ACCES DU SECTEUR INFORMEL AUX PLACEMENTS REGLEMENTE DES PROVISIONS TECHNIQUES.**

On a coutume de classer l'activité d'assurance dans la catégorie des investisseurs institutionnels. Le rôle de l'assurance est alors de percevoir de l'argent auprès de ceux qui en ont par le biais de la souscription des contrats de couverture d'assurance, et le mettre à la disposition de ceux qui en ont besoin : les banques, l'Etat et les opérateurs économiques de diverse nature.

Afin de veiller à la sécurité de l'épargne réalisée par les assurés, l'Etat qui exerce un contrôle sur les entreprises d'assurance "dans l'intérêt des assurés, des souscripteurs et bénéficiaires des contrats d'assurance et de capitalisation". Régleme l'usage ou mieux les placements que doivent opérer les assurances, des provisions techniques constituées sur la base des primes reçus.

A cet effet, le titre III du code des Assurances des Etats membre de la CIMA portant régime financier, régleme les engagements des assurances, les placements et éléments d'actifs autorisés sur lesdits engagements. S'agissant de ces placements, les articles 335 -1 et 335 -2 en donnent une nomenclature complète.

Une économie de ces dispositions légales laissent percevoir que les bénéficiaires de ces placements sont :

- Les banques, à travers les dépôts des liquidités
- Les Etats, par le biais des obligations par eux émises et souscrites par les entreprises d'assurance
- Les entreprises privées capables ou non d'effectuer des opérations de bourse
- Les sociétés d'investissement.

Autant dire que seules les structures organisées du domaine économique moderne en sont bénéficiaires. **Or, au vu des chiffres évoqués sur le secteur informel, il est évident qu'il se présente aujourd'hui comme une force majeure des économies des pays en développement. Et si par ailleurs l'assurance parvenait à l'intégrer de manière**

significative dans son portefeuille, il renforcerait plus cette place, et on devrait songer alors à l'admettre au bénéfice des fonds gérés par l'assurance. Ceci pour lui permettra de contribuer de façon plus déterminante au développement économique des pays en développement.

Il va de soi que cette proposition rencontrera un certain scepticisme de la part de certains observateurs qui ne manqueraient pas alors de souligner l'absence de sécurité, de solvabilité, et peut-être aussi de rentabilité qui caractérise le secteur informel. Cependant, au soutien de cette thèse, il peut être argué que certaines structures du secteur informel ont déjà fait leurs preuves dans la mobilisation et la gestion judicieuse des fonds, qu'il est aberrant de les considérer avec beaucoup de suspicion. Et s'agissant de la rentabilité, les intérêts produits par les placements faits dans ce secteur sont plus élevés que ceux produits par les banques.

Certaines formes de tontine (puisqu'il s'agit d'elles) peuvent mériter la confiance du législateur et être alignées au rang des bénéficiaires des placements que l'assureur peut faire de ses engagements.

Certes, beaucoup de choses doivent être faites pour y parvenir : donner une existence légale aux tontines afin qu'elles soient dotées de personnalité juridique, les transformer en consommateurs réels des produits d'assurance, aménager le cadre réglementaire existant sur les placements des provisions techniques pour les y admettre. Cependant toutes ces choses sont autant de préoccupations que l'assurance africaine doit inscrire sur son programme, autant d'obstacles qu'elle doit, de concert avec les autres structures qui ont déjà engagé le combat pour la réhabilitation du secteur informel, essayer de braver pour réaliser sa symbiose avec le secteur informel. Mais encore, que vaudront tous ces efforts financiers sans une organisation rationnelle des activités dans le secteur informel.

## *SECTION 2 : APPUI A UNE ORGANISATION RATIONNELLE SES ACTIVITES DU SECTEUR INFORMEL.*

Tout en se préoccupant de concevoir la meilleure stratégie pour lever la prime dans le secteur informel, l'assurance doit veiller à contribuer à une meilleure organisation tant des structures que de la gestion de ce secteur afin d'améliorer ce risque qu'elle doit prendre en charge et mieux apprécier les engagements qu'elle accepte.

## **A- SYSTEMATISATION DE L'USAGE DES REGLES DE PREVENTION ET DE SECURITE.**

Malgré la souplesse et la simplicité qui doivent caractériser les produits d'assurances destinés au secteur informel, une grande rigueur doit accompagner ces préoccupations s'agissant de la prescription et de l'observation des règles de sécurité et de prévention que doivent mettre en oeuvre les éventuels assurés.

En effet, à défaut de percevoir des primes élevées du fait de la gravité de certains risques que l'assurance peut être amenée à couvrir, une bonne éducation des assurés sur la sécurité et la prévention, éducation assurée et contrôlée par l'assureur, peut contribuer à améliorer la sinistralité des risques garantis. Cette option présente aussi l'avantage d'améliorer aussi les conditions de travail ou d'existence dans les entreprises, ce qui est de nature à favoriser une certaine organisation proche de celle des structures dites modernes.

## **B- INCITATION A LA MODERNISATION DE LA GESTION.**

La commercialisation par l'assurance des produits financiers auprès des acteurs du secteur informel, peut s'accompagner d'une modernisation de la gestion dans cette structure. En effet dans le cadre des produits de banque assurance sus évoqués, on peut bien imaginer que la libération des diverses tranches du capital dont doit bénéficier l'assuré soit conditionné, au paiement de la prime, et à une présentation d'écritures comptables justificatives de l'utilisation des sommes déjà reçues.

Une telle pratique va permettre non seulement d'initier les acteurs du secteur informel à la tenue des registres comptables, mais aussi à la systématisation de cette tenue. Ce qui serait un pas vers la gestion moderne des entreprises, et permettrait à l'entrepreneur d'apprécier à travers ses chiffres l'action bénéfique de l'assurance.

Malgré l'analphabétisme qui caractérise le secteur informel, nous croyons en la vertu de cette pratique, car elle est déjà expérimentée avec beaucoup de succès par les ONG qui investissent en milieu rural. Ces dernières accordent des crédits "stand by"<sup>37</sup> aux agriculteurs pour la réalisation de certains projets, et le déblocage des fonds est conditionné à la réalisation de certains oeuvres, réalisation attestée par un état comptable justifiant l'utilisation des fonds préalablement perçus.

---

<sup>37</sup> Crédit à déblocage successif et conditionné.

Par cette pratique, On améliore la culture comptable et financière de l'assuré, et on le rend plus réceptif aux arguments que développe l'assurance aujourd'hui dans le secteur formel.

CONCLUSION GENERALE

Cette étude centrée sur "l'Assurance et le Secteur Informel : Comment établir une liaison harmonieuse ?" avait pour but de nous permettre de définir et d'organiser la nature des relations qui doivent se développer entre l'assurance et le secteur informel. Elle se fondait sur deux hypothèses de travail :

- Nous avons d'abord pu démontrer que le secteur informel est un marché potentiel pour l'industrie de l'assurance car utilisant une part importante de la population active des pays en développement, brassant d'énormes capitaux, et entretenant une abondante activité diversifiée ; mais aussi qu'il est pénétré des pratiques de prévoyance et d'épargne, bases nécessaires pour la conception des produits d'assurance.

- Nous avons ensuite démontré que sur la base de ces atouts l'assurance devait pénétrer le secteur informel non seulement pour le conquérir, mais pour lui permettre d'être toujours plus viable et toujours plus attrayant ; autrement dit une relation de partenariat devait s'instaurer entre les deux entités.

Ceci étant, l'assurance ne prospérera dans le secteur informel que si elle lui propose des produits bien ciblés et si elle revoie sa stratégie de distribution car, ce secteur atypique des économies de nos pays ne saurait s'accommoder des pratiques de pénétration traditionnelles des entreprises d'assurance.

Le défi d'une assurance pour le secteur informel ne peut être relevé qu'à travers des produits adéquats et bien ciblés, une distribution appropriée, car ce secteur atypique des économies de nos pays ne saurait s'accommoder des pratiques de pénétration traditionnelles des entreprises d'assurance. Par ailleurs, l'assurance doit s'investir plus activement dans le financement de l'économie. Zacharie YIGBEDEK remarquait fort opportunément que : "l'efficacité de l'action des différentes catégories d'institutions financières prises individuellement et ensemble dépend de la stratégie global de financement de l'activité économique,..., une nuance ici étant que l'assurance finance l'économie

par personne interposée, l'efficacité de son action est conditionnée par la bonne utilisations de ces ressources par les agents économiques intermédiaires"<sup>38</sup> .

A cet égard, notre travail suggère quelques voies au rang desquelles nous retiendrons qu'il faudrait :

- Inciter l'assurance sinon à proposer des produits financiers plus orientés vers la banque, du moins collaborer avec elles pour une plus grande complémentarité.

- Faire bénéficier le secteur informel des placements que les assureurs font avec les provisions techniques.

En effet, les marchés financiers actifs étant inexistant, dans les pays membres de la CIMA, ce qui entraîne des possibilités de placement très réduites, il est dès lors difficile de concilier la rentabilité du portefeuille des placements et la diversité des actifs financiers ; le secteur informel n'est-il pas alors une solution toute indiquée ?



---

<sup>38</sup> Zacharie YIGBEDEK : La contribution des entreprises d'assurance et de réassurance au financement de l'économie du Cameroun. Thèse de Doctorat 3<sup>e</sup> cycle en Sciences Economiques Yaoundé 1984.

## INDICATIONS BIBLIOGRAPHIQUES

### I - OUVRAGES :

- HAAN H. : Urban Informal Sector Information : Needs and Methods. ILO Geneva 1989.
- KENGNE FODOUOP : Les Petits Métiers de la Rue et l'Emploi : le cas de Yaoundé. SOPECAM Yaoundé 1991.
- LATRASSE Michel : Les Grands Principes de l'Assurance.
- NZEMEN Moïse : Théorie et Pratique des Tontines au Cameroun SOPECAM Yaoundé Août 1988.
- PICARD M. et BESSON A. : Les Assurances Terrestres en Droit Français Tome 1 LGDJ 1975.

### II - THESE :

- YIGBEDEK Zacharie : La contribution des entreprises d'assurance et de réassurance au financement de l'économie du Cameroun. Thèse de Doctorat 3<sup>e</sup> cycle en Sciences Economiques Yaoundé 1984.

### III - ARTICLES :

- BEN JEMIA Rachid : L'assurance et le Secteur Informel en Tunisie. XX<sup>e</sup> Assemblée Général de la FANAF. Yamoussoukro Février 1996.
- Débats Economiques de la Fondation Friedrich-Ebert : Le secteur informel au Cameroun, importance et perspectives. Nr 2 Yaoundé Mai 1991.
- FARREL Gilda, PANHUYS Henry, SECK Mamadou : La dynamique de développement extensif du Secteur Informel Sénégalais dans une économie sous ajustement.
- KEGNE FODOUOP : Le secteur informel porteur de technologies de la ville de Yaoundé, bilan d'une enquête. Fondation Friedrich-Ebert Yaoundé 1992.
- Le Secteur Informel à Yaoundé, enquête conjointe DIAL et DSCN/MINPAT Yaoundé Novembre 1993.

- LIBLEP Martial : Auto Organisation du Secteur Informel, importance des structures appropriées.
- MANCABOU Joseph : Pénétration de l'assurance dans le secteur informel, marché Ivoirien XX<sup>e</sup> Assemblée Générale de la FANAF. Yamoussoukro Février 1996.
- Marchés Tropicaux N° 252 du 6 Février 1987.
- MBOCK BAHOYA : Pénétration de l'assurance dans le secteur informel XX<sup>e</sup> Assemblée Générale de la FANAF Yamoussoukro Février 1996.
- POPIEL Paul A : Systemes Financiers en Afrique Subsaharienne Etude comparative. Banque Mondiale 1995.
- TALATA Mamadou : L'assurance et le Secteur Informel
- TCHOUTCHOUANG Jean Claude : Pour le Financement du Secteur Informel - Bulletins de la BEAC Décembre 1991 n° 187 P.259.

## TABLE DES MATIERES

	Pages
Avant Propos .....	2
Sommaire .....	3
Introduction .....	5
PREMIÈRE PARTIE : LE SECTEUR INFORMEL, UN MARCHÉ POTENTIEL PORTEUR POUR L'INDUSTRIE DE L'ASSURANCE .....	10
CHAPITRE I : APPROCHE THÉORIQUE DU SECTEUR INFORMEL .....	13
SECTION 1 : <u>Genèse du secteur informel</u> .....	13
A. Les facteurs structurels .....	13
B. Les facteurs conjoncturels .....	14
SECTION 2 : <u>Caractéristiques du secteur informel</u> .....	15
A. Une organisation précaire .....	16
B. Absence de formalisme .....	17
C. Modicité du capital et des revenus .....	19
SECTION 3 : <u>Définition du secteur informel</u> .....	20
A. Typologie du secteur informel .....	20
B. Les activités du secteur informel .....	22
CHAPITRE II : SECTEUR INFORMEL ET INTÉRÊT POUR L'ASSURANCE .....	26
SECTION 1 : <u>Un secteur présentant plusieurs risques assurables</u> .....	26
A. Un outil de travail vulnérable .....	26
B. Une main-d'œuvre exposée .....	27
C. Une utilisation des ressources à rationaliser .....	28

SECTION 2 : <u>Un secteur imprégné des pratiques de prévoyance et d'épargne</u> .....	29
A. Les pratiques de prévoyance dans le secteur informel .....	30
B. Les pratiques d'épargne et de capitalisation dans le secteur informel .....	31
<b>DEUXIEME PARTIE : LA NECESSITE D'UN PARTENARIAT FRUCTUEUX ENTRE L'ASSURANCE ET LE SECTEUR INFORMEL</b> .....	34
CHAPITRE I : UNE STRATEGIE DE PENETRATION ADEQUATE .....	36
SECTION 1 : <u>Des produits adaptés</u> .....	36
A. Aux besoins du secteur informel .....	36
B. Aux revenus du secteur informel .....	38
SECTION 2 : <u>Une distribution intégrée</u> .....	39
A. Aux pratiques communautaires du secteur informel .....	40
B. Aux réseaux d'information et de communication du secteur informel .....	41
C. A la souplesse caractéristique du secteur informel .....	42
CHAPITRE II : UNE CONTRIBUTION A LA FORMALISATION DES ACTIVITES DU SECTEUR INFORMEL .....	43
SECTION 1 : <u>Participation au financement du secteur informel</u> .....	44
A. Conception des produits "ASSUR - BANQUE" .....	44
B. Accès du secteur informel aux placements réglementaires des provisions techniques .....	46
SECTION 2 : <u>Appui à une organisation rationnelle des activités du secteur informel</u> .....	47
A. Systématisation de l'usage des règles de prévention et de sécurité .....	48
B. Incitation à la modernisation de la gestion .....	48

<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>50</b>
Indications Bibliographiques .....	53
Liste des Abréviations	
Table des Matières	