

XX-XXII

2020-2022

43

iaa@cameroun.com

<https://www.iiayaounde.com/>



CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHÉS D'ASSURANCES

BP : 2750

Centre-ville, Avenue de Kerelle

Libreville - Tel : (+241) 011 72 43 18

FAX : (+241) 011 72 43 19

cima@cima-afrique.org

www.cima-afrique.org



Mémoire de fin de cycle

Présenté pour l'obtention du Master Professionnel en Assurances

Spécialité : Management des assurances

**LES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN, POUR
QUOI FAIRE ?**

Rédigé par :

ELANGA DOMINIQUE

Sous la direction de :

**Guy Florent NLOM
NSHOUANGUELE**
Directeur Technique NSIA
Assurances Non Vie
Encadreur professionnel

BOYA Alexandre Claude
Cadre des assurances en retraite
Encadreur académique

MPA - PREMIERE PROMOTION - (2020 – 2022)

INSTITUT INTERNATIONAL DES
ASSURANCES

BP : 1575

Yaoundé - Tel : (+237) 22 20 71 51

FAX : (+237) 22 20 71 51

iaa@cameroun.com

<https://www.iiayaounde.com/>



CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHÉS D'ASSURANCES

BP : 2750

Centre-ville, Avenue de Kerelle

Libreville - Tel : (+241) 011 72 43 18

FAX : (+241) 011 72 43 19

cima@cima-afrique.org

www.cima-afrique.org



Mémoire de fin de cycle

Présenté pour l'obtention du Master Professionnel en Assurances

Spécialité : Management des assurances

LES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN, POUR QUOI FAIRE ?

Rédigé par :

ELANGA DOMINIQUE

Sous la direction de :

Guy Florent NLOM
NSHOUANGUELE
Directeur Technique NSIA
Assurances Non Vie
Encadreur professionnel

BOYA Alexandre Claude
Cadre des assurances en retraite
Encadreur académique

MPA - PREMIERE PROMOTION - (2020 – 2022)

DEDICACE

A Monsieur ZOUA Barthélémy,

Directeur Régional CICA-RE,

Bureau Afrique Centrale,

Pour toute cette peine, cette lumière parentale et professionnelle.

REMERCIEMENTS

La rédaction des remerciements d'un mémoire marque la fin de cette aventure d'une richesse exceptionnelle.

Je ne suis guère familier des grands épanchements, mais il convient de rendre à César ce qui lui appartient. Ainsi, je remercie l'ensemble des autorités administratives et tout le personnel de l'Institut International des Assurances (IIA) et notamment:

- Monsieur ODON BOLARINWA KOUPAKI, Directeur Général de l'IIA ;
- Monsieur DEMBO DANFAKHA, Directeur des Etudes de l'IIA.

Je remercie le groupe Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances (NSIA)- Cameroun de m'avoir permis d'effectuer le stage académique et de faire mes premiers pas dans le monde professionnel.

Les deux années passées ici dans ce temple mythique des assurances m'ont permis de faire la connaissance des camarades ayant diverses nationalités et avec des richesses indescriptibles. Qu'ils soient tous assurés de ma reconnaissance et de mon amitié.

Un ami d'enfance, un indéfectible a contribué spécialement à la réalisation de ce travail et ne mesure peut-être pas la portée. Aussi Ghislain EBOLLO saches que je te suis infiniment reconnaissant.

La famille enfin constitue le socle sur lequel je me suis inlassablement appuyé :

- Charles Cédric ANYOUZOA, tu sais tout ;
- Stéphane François MBITA ;
- MBONE Ariane.

J'ai une pensée spéciale pour MBAKA Diane Gaëlle, qui a toujours été là à mes côtés dans les mauvais comme dans les bons moments.

Mon fils est ce que j'ai de plus cher dans ce monde. Aussi Joseph Kayden BABOKE ELANGA, je te dis merci pour toute cette joie au quotidien.

Pour finir, j'ai réservé un « private joke » à ma tendre mère, femme battante, ANGONO Christine qui a été une mère et un père pour nous. Je t'aime maman !

LISTE DES ABREVIATIONS

PIB : Produit Intérieur Brut

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

UEMOA : Union Economique Ouest Africaine

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale

CEDEAO : Communauté Economique des Etats d'Afrique de l'Ouest

DSCE : Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi

SND : Stratégie Nationale de Développement

ASAC : Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun

RCP : Responsabilité Civile Professionnelle

RCG : Responsabilité Civile Générale

IARDT : Incendie, Accident, Risques Divers et Transport

CNPS : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale

PVID : Pension de Vieillesse, Invalidité et décès

IFC : Indemnité de Fin de Carrière

VTM : Véhicule Terrestre à Moteur

FANAF : Fédération des Sociétés d'Assurances de droit National Africaines

APCAR : Association des Professionnels de Courtiers d'Assurances et de Réassurance

MINFI : Ministère des Finances

DNA : Direction Nationale des Assurances

MINPOSTEL : Ministère des Postes et Télécommunications

LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES

Figure 1 : images du marketing sur le Produit PAY HOW YOU DRIVE

Figure 2 : illustration de la demande d'assurance avec une offre supposée constante

Graphique 1 1: évolution du marché d'assurances en fonction du nombre d'assurances obligatoires

Graphique 1 2: mise en évidence de la faible part de marché des RC professionnelles au Cameroun

Graphique 1 3: mise en évidence de la non-assurance des automobilistes interviewés

Graphique 1 4: mise en évidence de la non-assurance chez les médecins

Graphique 1 5: niveau de maîtrise du contrat RC automobile par les automobilistes

Graphique 1 6: niveau de maîtrise du contrat RC Professionnelle des médecins par ceux-ci

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Nombre de nouvelles immatriculations de véhicules entre 2016 et 2020 au Cameroun.

Tableau 2 : Nombre de motos nouvellement immatriculées entre 2016 et 2020 au Cameroun

Tableau 3 nombre d'accidents de la circulation routière entre 2016 et 2020.

Tableau 4 : évolution du taux de pénétration du marché des assurances en fonction du nombre des assurances obligatoires

Tableau 5: Décisions de la CRCA en 2022 concernant le Cameroun.

Tableau 6: illustration du potentiel de quelques RC professionnelles en 2020.

Tableau 7: mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de l'automobile.

Tableau 8: mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de la médecine.

Tableau 9: niveau de connaissance de l'assurance RC automobile par les automobilistes

Tableau 10: connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les automobilistes.

Tableau 11: connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les médecins.

Tableau 12: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les automobilistes.

Tableau 13: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les médecins.

RESUME

Ce mémoire qui a été rédigé lors de notre stage académique au sein de la compagnie d'assurances NSIA-Cameroun et dont le thème est « Les assurances obligatoires au Cameroun pour quoi faire ? », avait pour objectif de définir des stratégies adéquates pour permettre aux assurances obligatoires de décoller au Cameroun. Pour se faire, nous avons fait l'état des lieux des assurances obligatoires afin de mieux cadrer nos différentes stratégies. Ce travail a été bâti autour de deux hypothèses principales à savoir que les assurances obligatoires sont sous-exploitées au Cameroun et que pour sortir de cette situation, il convient de mettre en place un ensemble de stratégies imbriquées les unes des autres. Notre méthode de travail pour la vérification des hypothèses ci-dessus a consisté à aller sur le terrain pour effectuer des sondages, des entretiens ainsi que des questionnaires aux différents acteurs, tout en menant des études documentaires. A la suite de ces travaux sur le terrain, il en ressort que 50% des véhicules en circulation ne sont pas assurés en RC automobile ; que la pratique de la sous-tarification est systématique dans cette branche et enfin le contrôle reste à revoir. Cette situation déplorable dans la branche automobile l'est autant dans les autres catégories d'assurances obligatoires. Plusieurs stratégies ont donc été proposées pour remédier à cette situation à savoir les stratégies: « communiquer », « convaincre », « contrôler », et « coordonner ». Toutefois, la stratégie de communication est au cœur de toutes les autres et devrait avoir un traitement préférentiel pour faire décoller tout le reste.

ABSTRACT

This memory was written during our academic internship at the insurance company NSIA-Cameroon and its theme is "Compulsory insurance in Cameroon: what for?" The objective of this thesis was to define adequate strategies to enable compulsory insurance to take off in Cameroon. To do this, we took stock of the situation of compulsory insurance in order to better define our different strategies. This work was built around two main hypotheses, namely that compulsory insurance is under-exploited in Cameroon and that in order to overcome this situation, a set of interrelated strategies must be put in place. Our working method for testing the above hypotheses was to go into the field to conduct surveys, interviews and questionnaires with the various stakeholders, while conducting desk studies. As a result of this fieldwork, it emerged that 50% of vehicles on the road are not insured for motor liability; that the practice of under-pricing is systematic in this branch and finally that the control remains to be reviewed. This deplorable situation in the motor sector is just as bad in the other categories of compulsory insurance. Several strategies have therefore been proposed to remedy this situation, namely: "communicate", "convince", "control", and "coordinate". However, the communication strategy is at the heart of all the others and should be given preferential treatment to get everything else off the ground.

SOMMAIRE

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	iv
RESUME.....	vi
ABSTRACT	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : UN IMPORTANT POTENTIEL SOUS-EXPLOITE.....	8
CHAPITRE I : NECESSITE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	9
SECTION I : INVENTAIRE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	9
SECTION II : INTERÊTS DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	22
CHAPITRE II : MISE EN EXERGUE DE LA SOUS-EXPLOITAION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	31
SECTION I: PRESENTATION DES DONNES RELATIVES A LA SOUS EXPLOITATION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN.....	33
SECTION II: ANALYSE DES RESULTATS OBTENUS DES RECHERCHES D'INFORMATIONS.....	46
DEUXIEME PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : DES STRATEGIES POUR UN ESSOR VERITABLE.....	50
CHAPITRE I: MISE EN EXERGUE DES STRATEGIES NECESSAIRES POUR L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN.....	53
SECTION I: STRATEGIES "COMMUNiquer" ET "CONVAINCRE".....	53
SECTION II : STRATEGIES « CONTRÔLER » ET « COORDONNER ».....	57
CHAPITRE II : STRATEGIE « COMMUNiquer » COMME UNE STRATEGIE IRRIGATOIRE DE TOUTES LES AUTRES STRATEGIES RELATIVES A L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	64
SECTION I: PLACE DE LA COMMUNICATION AU SEIN DES AUTRES STRATEGIES DE DECOLLAGES DES ASSURANCES OBLIGATOIRES.....	67
SECTION II : PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION	66
CONCLUSION GENERALE :	73
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	76
ANNEXES	78
TABLE DE MATIERES.....	80

INTRODUCTION GENERALE

« New York n'est pas la création des hommes, mais celle des assureurs. Sans les assurances, il n'y aurait pas de gratte-ciel, car aucun ouvrier n'accepterait de travailler à une pareille hauteur, en risquant de faire une chute mortelle et de laisser sa famille dans la misère. Sans les assurances, aucun capitaliste n'investirait des millions pour construire de pareils buildings, qu'un simple mégot de cigarettes peut réduire en cendres. Sans les assurances, personne ne circulerait en voiture à travers les rues. Un bon chauffeur est conscient de ce qu'il court à chaque instant le risque de renverser le piéton»¹. Ces propos de HENRY FORD², démontrent à suffisance le rôle central que jouent les assurances dans le processus de développement d'un pays à travers la protection des personnes ainsi que le financement et la sécurisation de leurs investissements.

Toute société moderne devrait donc mettre l'assurance au cœur de ses préoccupations eu égard à la multiplication sans cesse des risques dans les sociétés actuelles. L'apparition des risques systémiques dus à la mondialisation, augmente davantage la nécessité de se prémunir contre des périls qui géographiquement semblent plus éloignés. De ce fait, l'assurance ne cesse de prendre de l'ampleur dans l'environnement socio-économique des Etats. Ainsi par exemple, entre 2011 et 2020, l'industrie des assurances a collecté quelques 51 491,909 milliards de dollars³ soit l'équivalent des Produits Intérieurs Bruts (PIB) des Etats Unis d'Amérique, de la Chine, du Japon et de l'Allemagne en 2022.

Cette évolution spectaculaire de l'industrie des assurances contraste avec la situation en Afrique dont le taux de croissance des assurances entre 2011 et 2020 est de -1,5% contre 3,6% dans le monde durant la même période. En effet, alors que l'Amérique, l'Asie et l'Europe occupent respectivement 44,63% ; 27,49% et 25,76% de part de marché, l'Afrique par contre n'occupe que 0,96% durant ce même intervalle. Bien plus, cette part réservée à l'Afrique présente des déséquilibres. Dans un pôle plus important, on retrouve l'Afrique du sud (40%) et le Maroc (15%) tandis que dans l'autre, on a les autres pays notamment ceux de la Conférence Interafricaine du Marché des Assurances (CIMA)⁴.

La CIMA est un organisme communautaire, objet du Traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des Assurances dans les Etats Africains. Elle est née le 10 juillet 1992 à

¹ " in " *Encyclopédie de l'assurance* ", éditée par François Ewald et Jean-Hervé Lorenzi, Economica, 1998.

² H. Ford est un industriel américain de la première moitié du XXe siècle et le fondateur du constructeur automobile Ford.

³ https://www.atlas-mag.net/sites/default/files/premium/2022/Special_Chiffres_FANAF_2022

⁴ Idem, p. 6

Yaoundé (République du Cameroun), de la volonté des chefs d'Etats et de gouvernements de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC), de créer un cadre devant contribuer efficacement à l'essor des marchés nationaux d'assurances à travers une politique d'harmonisation et d'unification des dispositions législatives et réglementaires. La CIMA est une zone qui compte 14 Etats⁵ parmi lesquels le Cameroun.

Le Cameroun pays d'Afrique Centrale, s'est doté en 2009 d'une Vision⁶ de développement à long terme qui ambitionne de faire de lui un « **un pays émergent, démocratique et uni dans sa diversité** ». Pour ce faire, il s'est fixé des objectifs spécifiques dont la stratégie de réalisation est déclinée dans le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) qui a couvert la période allant de 2010 à 2020.

Selon la Stratégie Nationale de Développement (SND30), qui encadre la deuxième phase de la « Vision 2035 », le Cameroun ambitionne d'atteindre ses objectifs de croissance en mettant en place un ensemble de leviers parmi lesquels, la promotion du développement des assurances et leur apport dans le financement de l'économie.⁷

Le Cameroun occupe le deuxième rang du marché de la CIMA derrière la Côte d'Ivoire. En 2020, il a enregistré une production globale de 211,5 milliards, en hausse de 1,2% par rapport à l'année 2019 qui affichait 209 milliards. Le secteur des assurances totalise plus de 5 000 emplois pour 28 compagnies d'assurances parmi lesquelles se retrouve la Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances (NSIA)⁸ au sein de laquelle on a effectué notre stage. On note aussi, 3 représentations de sociétés de réassurance, 101 agents généraux, 114 sociétés de courtage et 98 mandataires non-salariés agréés. Les 28 compagnies offrent 1 260 emplois directs dont 450 Cadres, 570 Agents de maîtrise et 240 Agents d'exécution.

Bien qu'occupant la deuxième place du marché en zone CIMA, le Cameroun avec un taux de pénétration de l'assurance qui tourne autour de 1% est fortement challengé par le Sénégal et considérablement distancé par la Côte d'Ivoire.

Selon le Président de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC), Thierry KEPEDEN, lors de son discours d'installation le 04 juin 2021, « A population et pouvoir d'achat comparables, le chiffre d'affaires du marché des assurances en Côte d'Ivoire en 2020

⁵ Bénin, Burkina Faso, République du Cameroun, République Centrafricaine, République du Congo, République de Côte d'Ivoire, République Gabonaise, République du Mali, République du Niger, République du Sénégal, République du Tchad, République Togolaise, République de Guinée Equatoriale, République Fédérale Islamique des Comores.

⁶ Vision 2035 qui constitue le tableau de bord des pouvoirs publics pour faire du Cameroun un pays émergent.

⁷ Idem, page 95.

⁸ NSIA est un groupe d'assurances et de banque présent dans 16 pays d'Afrique. Nous y avons effectué notre stage dans la branche non-vie pendant 03 mois.

est de 415 milliards de FCFA. Il est de 210 milliards de FCFA au Cameroun. Il stagne. Il faut donc réagir rapidement. Le premier levier c'est d'optimiser les assurances obligatoires qui existent. »

Parlant des assurances obligatoires, « nous savons que les assurances automobiles de responsabilité civile sont obligatoires, pourtant 50% des véhicules en circulation ne sont pas assurés ». Pour ce qui est des autres assurances obligatoires, le chiffre d'affaires de la branche Responsabilité Civile Générale (RCG) est de 3,5% de celui du marché IARDT⁹. C'est dire que les Responsabilité Civiles Professionnelles occupent une place encore plus faible.

De ce qui précède, il apparaît donc une situation à deux tableaux. D'une part, l'existence d'un nombre important d'assurances obligatoires que le législateur a mises à la disposition des assureurs et des assurés. D'autre part, la non application, pire la méconnaissance desdites assurances obligatoires par les concernés. Face à cet état de choses, l'on a trouvé intéressant de mener une recherche sur le thème suivant : « **LES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN, POUR QUOI FAIRE ?** ».

La problématique du développement du marché des assurances en général et des assurances obligatoires de manière spécifique est une préoccupation qui concerne l'ensemble des pays de la zone CIMA. Baser donc notre étude sur le Cameroun peut paraître restrictif voire moins ambitieux; mais il n'en est rien !

D'abord, il convient de relever qu'entend que membre de la zone CIMA, le Cameroun est confronté aux mêmes défis que les autres pays de la zone à savoir le faible taux de pénétration des assurances face auquel les assurances obligatoires peinent à apporter des réponses satisfaisantes. Ensuite, le Cameroun est souvent qualifié, à juste titre d'ailleurs, d' « Afrique en miniature », du fait de sa diversité socio-culturelle et économique au sein de laquelle, une grande majorité de pays en Afrique et donc en zone CIMA s'y retrouvent. Enfin, le Cameroun en tant que deuxième marché de la CIMA est aujourd'hui fortement challengé par des marchés tels que celui du Sénégal et distancé par la Côte d'Ivoire malgré un fort marché potentiel.

L'ancien Secrétaire Général de la CIMA, Jean Claude NGBWA lors d'une interview accordée au quotidien *Mutations* le 21 janvier 2007, déclarait ce qui suit : « je me permets d'affirmer que les problèmes de développement du marché camerounais sont sensiblement identiques à ceux de la plupart des Etats membres de la CIMA... ».

Porter donc notre dévolu sur le Cameroun est utile non seulement pour le pays lui-même, mais aussi pour l'ensemble du marché de la zone dans laquelle il appartient.

⁹ IARDT : incendie accident et risques divers.

Il convient d'étaler notre horizon temporel de l'étude sur la période allant de 2010 à 2020. La prise en compte de cet espace se justifie dans la mesure où cette décade correspond à un grand moment de dynamisation de l'économie camerounaise. En effet, le Cameroun a lancé depuis 2010, un vaste programme de développement socio-économique à la lumière de sa Vision d' « émergence à l'horizon 2035 ». La première phase de ce programme étant contenue dans le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi (DSCE) qui couvre la période de 2010 à 2020. Le choix de cet espace-temps se justifie également au regard des données qui nous sont disponibles au moment de la rédaction de ce mémoire.

Il existe une diversité d'assurances obligatoires au Cameroun, instituées par les pouvoirs publics afin d'assurer une plus grande sécurité des personnes et des biens. C'est ainsi qu'on a par exemple des assurances obligatoires dans le domaine de l'assurance vie notamment les Pensions de Vieillesse, Indemnité et Décès (PVID) assurées par la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS)¹⁰. En tant que pays signataires de grandes conventions internationales, qui sont une manifestation même de sa souveraineté, le Cameroun a ratifié d'autres textes internationaux instituant des assurances obligatoires : c'est le cas du code de la marine marchande de la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale (CEMAC) ou la convention de Montréal de 1999 sur le transport aérien ou encore les règles de Hambourg de 1978 entre autres, qui instituent des assurances obligatoires. Bien plus, il existe des assurances obligatoires instituées de façon contractuelle par des parties ; c'est le cas de l'Indemnité de Fin de Carrière (IFC).

Dans le cadre de notre étude, nous nous focaliserons sur les assurances obligatoires instituées par le code CIMA, ainsi que sur celles qui, relevant du secteur privé des assurances, ont été mises en place au niveau national par des textes de loi, entendue comme l'expression du pouvoir législatif de l'Etat.

De prime abord, l'assurance renvoie à la confiance en soi, à l'absence d'incertitude, à la sécurité. Pour Joseph HEMARD¹¹, « l'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération (prime ou cotisation), pour lui ou pour un tiers en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques, les compense conformément aux lois de la statistique ». En d'autres termes, l'assurance est une technique par laquelle, l'assureur collecte des primes auprès des personnes exposées au même risque et les reverse à ceux d'entre eux

¹⁰ La CNPS est un établissement Public Administratif (EPA) qui assure la prévoyance et la sécurité sociale au Cameroun.

¹¹ Professeur à la faculté de droit de l'université de Paris. Cette définition est tirée de son ouvrage *Théorie et Pratique des Assurances terrestres* T.1 p.73

qui sont réellement frappés par le malheur. C'est ainsi que les Lloyd's¹² parlent de la « contribution de tous aux infortunes de quelques-uns ».

Selon le dictionnaire « Le Robert », l'obligation renvoie à ce qui contraint une personne à donner, à faire ou à ne pas faire quelque chose. On distingue l'obligation morale de l'obligation juridique. La première est un devoir relevant de la conscience individuelle de celui qui est tenu à cette obligation. La seconde est un lien de droit entre deux ou plusieurs personnes en vertu duquel le créancier peut contraindre le débiteur à exécuter une prestation ou à fournir un bien.

On distingue les assurances facultatives et les assurances obligatoires objet de notre étude.

Les assurances obligatoires renvoient donc à un ensemble de garanties définies par les pouvoirs publics et contenues dans des textes législatifs et/ou réglementaires, que doivent obligatoirement souscrire des catégories de personnes eu égard à leurs situations socio-professionnelles en vue d'assurer la sécurité des populations et de leurs biens. Il s'agit en même temps d'une obligation légale dont la non-observation s'accompagne de sanctions et d'un contrat d'assurance avec un contenu minimum.

Le livre II du code CIMA traite des assurances obligatoires. La première catégorie d'assurance obligatoire est l'assurance RC des Véhicules Terrestres à Moteur (VTM). Elle est la plus importante et occupe 31,8% de la production totale IARDT au Cameroun en 2020. A côté, le code institue l'assurance des facultés à l'importation dont la latitude est laissée aux législations nationales pour la mise en œuvre de ce qui concerne leur caractère obligatoire.

La revue de la littérature relative à notre travail nous permet d'invoquer dans un premier temps le fondement des assurances obligatoires. En effet, selon le code civil français, « *tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer*¹³ ». Sur ce fondement juridique, plusieurs Etats ont mis en place des assurances obligatoires. Le Cameroun ne va d'ailleurs pas tarder à réceptionner cette dynamique, c'est ainsi qu'en 1965, la loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965 dispose en son article premier alinéa 1 que : « *Toute personne morale ou physique doit, pour faire circuler un véhicule terrestre à moteur ainsi que ses remorques ou semi-remorques, être couverte par une assurance garantissant sa responsabilité civile dans les conditions fixées par la présente loi et les textes pris pour son application.* » D'autres assurances obligatoires vont par la suite être

¹² Le Lloyd's of London est un marché de l'assurance britannique créé en 1688, dans lequel des assureurs (les « membres ») qu'ils soient personnes physiques (traditionnellement connus sous l'appellation de *Names* (« noms »)) ou personnes morales se réunissent pour assurer des risques conjointement. Contrairement à la plupart de ses concurrents du marché de la réassurance, la Lloyd's n'est pas une société commerciale mais une bourse, établie légalement par le *Lloyd's Act* en 1871

¹³ Article 1382 du code civil français

instituées notamment les RC professionnelles en 1990. Ainsi par exemple, la loi 90/035 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession de pharmacien stipule en son article 5 que *« nul ne peut exercer la profession de pharmacien en clientèle privée s'il ne remplit les conditions suivantes... produire une police d'assurance couvrant les risques professionnels. »*

Si les assurances obligatoires sont instituées, elles ne sont pas fermées. Dans ces assurances, *« il faut constater une volonté délibérée du législateur de ne pas fixer et figer les contours du contrat d'assurance, la loi laissant ainsi entrouvertes des facultés d'évolution des caractères de ce contrat »¹⁴.*

Les assurances obligatoires ont pour but de faire décoller les autres catégories d'assurances, en effet, *« beaucoup de compagnies d'assurance, et les produits qu'elles proposent, sont encore très souvent considérés comme élitistes, difficilement accessibles et non adaptés aux réalités de la vie quotidienne de la population. Se prémunir contre les risques sanitaires et économiques devrait être perçu comme une priorité absolue, aussi bien par les particuliers que les entreprises »¹⁵*

Les assurances obligatoires permettent de résoudre des problèmes de sélection adverse dans le portefeuille d'un assureur. Ainsi, *« les polices d'assurances obligatoires sont requises de sorte que toutes les personnes présentant des niveaux de risque différents doivent les souscrire. De cette façon, on évite que les assureurs finissent par ne couvrir que les utilisateurs qui demanderont une indemnisation plus élevée »¹⁶*. Certains auteurs ont d'ailleurs travaillé sur le rapport entre les assurances obligatoires et l'asymétrie d'information, *« dans le modèle de Rothschild et Stiglitz (RS), les agents se différencient par leur probabilité d'accidents, sur laquelle porte l'anti-sélection. Les deux auteurs considèrent cette variable comme exogène, caractéristique individuelle que chaque agent ne peut pas modifier et que l'assureur n'observe pas »¹⁷.*

Parlant des assurances obligatoires, on peut croire qu'elles vont à l'encontre de l'adage « les assurances ne s'achètent pas, elles se vendent ». En réalité, *« sachant que les assurances obligatoires font partie des produits d'appel, c'est un marché qui est réputé très concurrentiel. Cela va inciter les autres assureurs à faire attention à ce qu'ils proposent »¹⁸.*

¹⁴ <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-03623547/document>

¹⁵ idem

¹⁶ <https://economy-pedia.com/11031142-adverse-selection>

¹⁷ M. Tenand, Microéconomie 1 (2015-2016) - Département d'économie ENS, p.629.

¹⁸ <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/la-maif-gele-ses-tarifs-dassurance-auto-pour-2022-1324406>

Il convient de comprendre cet état de choses dans la FANAF¹⁹, car « *la part de primes d'assurances des pays de la FANAF représente moins de 1% du chiffre d'affaires mondial. L'assurance constitue le parent pauvre de la finance dans cette partie du globe qui abrite près de 16% de la population de la planète. Avec une moyenne de 40 à 45% de sa population vivant avec moins de 1,25 dollar par jour, l'Afrique subsaharienne reste l'endroit de la planète où l'extrême pauvreté se combat avec le moins d'efficacité*²⁰ »

La léthargie observée dans le domaine des assurances obligatoires au Cameroun interpellent tout le monde. D'abord les assureurs qui ne semblent pas avoir suffisamment pris conscience, et au-delà du rôle social qu'elles doivent jouer, de l'opportunité d'affaires qui leur est offerte par le législateur. Ensuite les assurables qui ne semblent pas avoir mesuré tout le danger se retrouvant dans la non-assurance. En effet, non seulement ils risquent la fermeture de l'activité pour « exercice illégale », mais également, ils ne sont pas à l'abri d'une ruine dès lors que leur RC est engagée. Quant à l'Etat, il ne semble pas être allé au bout de sa logique ; car, pour certains professionnels du secteur, le taux de non-assurance est élevé du fait de l'absence de contrôle ou de sanctions exemplaires et régulières. De ce qui précède, il nous semble pertinent de se poser la question suivante : **quelles stratégies de management global faut-il invoquer pour permettre un véritable décollage des assurances obligatoires au Cameroun ?**

Telle est la question qui va retenir notre attention dans le cadre de cette étude.

L'intérêt de cette thématique est pluriel et nécessite qu'on en ressorte quelques aspects. D'abord au niveau social, les assurances obligatoires sont un moyen de protection des populations camerounaises et de leurs biens. Ensuite au niveau économique, l'enjeu ici est de faire des assurances obligatoires, un tremplin pour promouvoir la consommation des assurances facultatives au sein desquelles on pourra véritablement faire croître le taux de pénétration de l'assurance au Cameroun. Du point de vue théorique, ce thème met en lumière le débat sur l'obligation d'assurance du point de l'assureur.

L'objectif de ce travail est de manier différentes stratégies pour permettre aux acteurs des assurances obligatoires d'être déjà informés sur ces assurances et de s'y conformer.

Afin de mieux adresser notre question de recherche, il est important de bâtir notre argumentaire autour des 02 hypothèses suivantes :

Hypothèse1 : les assurances obligatoires sont sous-exploitées au Cameroun.

¹⁹ Fédération des Sociétés d'Assurances de droit National Africaines

²⁰ Idem

Hypothèse2 : l'essor des assurances obligatoires passe par la mise en œuvre de la stratégie de communication devant impulser toutes les autres stratégies nécessaires pour l'essor des assurances obligatoires au Cameroun.

Notre étude est faite à partir des outils de collecte de données et d'analyse tels que :

- sondage
- le guide d'entretien ;
- le questionnaire ;
- l'outil SWOT²¹.

La réponse à notre question de recherche permet de disposer notre travail autour de deux grandes parties. En amont, nous allons montrer que les assurances obligatoires constituent un énorme potentiel pour le secteur des assurances au Cameroun, mais qui reste sous-exploité (première partie). En aval, nous allons évoquer les stratégies nécessaires pour faire décoller significativement ces assurances obligatoires au Cameroun (deuxième partie).

²¹ Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

PREMIERE PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : UN IMPORTANT POTENTIEL SOUS-EXPLOITE

Du point de vue sociologique, l'Etat se conçoit comme un ensemble constitué par un Territoire, un Gouvernement et une Population. Sa caractéristique juridique la plus importante est la Souveraineté ; on dit qu'il a « la compétence de sa compétence²² ».

Ainsi, parmi les compétences que l'Etat s'est attribué, figure en bonne place, le rôle régalien de protection des personnes et des biens. L'Etat camerounais ne fait pas exception à cette vision d'ailleurs noble qu'est la sécurisation de sa composante humaine. Aussi dès les années après les indépendances²³, plus précisément en 1965²⁴, les pouvoirs publics ont instauré l'assurance obligatoire dans la branche de l'automobile.

Par la suite, plusieurs autres catégories d'assurances obligatoires vont suivre tant pour assurer des biens que pour garantir la responsabilité civile notamment professionnelle.

Pourtant, le taux de non-assurance est resté très élevé au Cameroun, même dans la branche automobile par laquelle les assurances obligatoires y sont nées. Cette situation freine la dynamique initiée par les pouvoirs publics à savoir : assurer l'ordre public et dynamiser l'économie.

²² G. Jellinek dans l'Etat moderne et son droit.

²³ On parle généralement « des indépendances » au Cameroun pour signifier la libération en des périodes différentes des parties orientale et occidentale.

²⁴ Loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965.

CHAPITRE I : NECESSITE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUES AU CAMEROUN

Le volet social semble être celui qui anime le plus les pouvoirs publics lorsqu'ils instituent les assurances obligatoires. En effet, le leitmotiv ici est la protection des personnes et de leurs biens dans la dynamique d'assurer la salubrité, la tranquillité et la sécurité publiques.

Mais à côté de ce volet social primordial cohabite un volet économique indispensable dans la mesure où l'assureur est considéré à juste titre comme un investisseur institutionnel.

Avant de présenter ces différents intérêts relatifs aux assurances obligatoires, il convient de faire leur inventaire depuis 1965.

SECTION I : INVENTAIRE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUES AU CAMEROUN

L'inventaire des assurances obligatoires se fait en distinguant celles qui sont évoquées par le code CIMA de celles qui émanent uniquement de la législation nationale.

I) ASSURANCES OBLIGATOIRES CONSACREES PAR LE CODE CIMA

Parmi les assurances obligatoires instituées par le code CIMA, l'assurance automobile est la plus importante avec 31,8% du marché IARDT en 2020. A côté d'elle se trouve d'autres assurances obligatoires plus ou moins encadrées par le code CIMA.

A- Responsabilité civile automobile, principale garantie obligatoire au Cameroun

L'assurance automobile fait un chiffre d'affaires en 2020 de 44,8 milliards FCFA. Cette branche continue toujours d'occuper une place prépondérante puisqu'elle assure 31,8% de la production totale IARDT. Il convient de présenter l'obligation d'assurance avant d'évoquer son contrôle.

1) Obligation d'assurance automobile

- L'obligation d'assurance pesant sur l'assurable :

Selon l'article 200 du code CIMA, « Toute personne physique ou toute personne morale autre que l'État, au sens du droit interne, dont la responsabilité civile peut être engagée en raison de dommages subis par des tiers résultant d'atteintes aux personnes ou aux biens et causés par un véhicule terrestre à moteur, ainsi que ses remorques ou semi-remorques, doit, pour faire circuler lesdits véhicules, être couverte par une assurance garantissant cette responsabilité, dans les conditions fixées par le présent Code ».

Une analyse minutieuse de cet article fondamental permet de relever que les véhicules concernés par cette obligation sont les Véhicules Terrestres à Moteur (VTM), leurs remorques et semi-remorques dès lors qu'ils sont en circulation²⁵. S'agissant des personnes assujetties à cette obligation, il s'agit non seulement du propriétaire du véhicule et du souscripteur d'assurance, mais aussi toute personne ayant la garde ou la conduite même non autorisée de celui-ci. Pour ce qui est des différentes garanties, on distingue les garanties RC en circulation et hors circulation. Dans la plupart des contrats, on distingue la garantie RC de la garantie du Recours des Tiers Incendie (RTI).

Mais le Cameroun n'a pas attendu l'avènement du code CIMA pour instituer l'obligation d'assurance automobile. Ainsi en son article 1^{er} alinéa 1, la loi du 22 mai 1965²⁶ dispose que « Toute personne morale ou physique doit, pour faire circuler un véhicule terrestre à moteur ainsi que ses remorques ou semi-remorques, être couverte par une assurance garantissant sa responsabilité civile dans les conditions fixées par la présente loi et les textes pris pour son application ».

- L'obligation d'assurance pesant sur l'assureur :

Il convient dans un premier de se positionner sur le débat existant sur l'obligation ou non d'assurer. Si l'obligation d'assurance pèse davantage sur l'assurable qui est tenu d'aller vers un assureur et de lui faire une proposition d'assurance, nous pensons que ce dernier à son tour n'est pas totalement libre. En effet, le corollaire de l'obligation d'assurance est l'obligation d'assurer. Sinon, comment comprendre qu'on force un assurable à aller vers un assureur qui pourrait lui refuser sa garantie ? L'assureur est donc tenu à un certain nombre d'obligations. C'est ainsi qu'il est tenu par exemple d'observer un prix minimum fixé par les pouvoirs publics et en dessous duquel il est sanctionné.

Si l'article 212 du code CIMA prône la liberté des assureurs dans la fixation de la prime RC automobile, il convient de dire qu'il s'agit d'un intervalle fermé au niveau du prix minimum et ouvert vers le haut. Le tarif minimum fixé par les pouvoirs publics apparaît comme un prix d'équilibre qui assure la rencontre entre, d'une part, la volonté des pouvoirs publics de garantir l'ordre public en protégeant les personnes et les biens et, d'autre part, la nécessité de permettre à l'assureur de faire face aux sinistres qui pourraient survenir. Les dispositions juridiques communautaires sécurisent donc un minimum d'équilibre en deçà duquel l'assureur est normalement sanctionné.

²⁵ La notion de « circulation » doit être comprise au sens large. Le véhicule sera mis en circulation même lorsqu'il est en arrêt sur la voie publique.

²⁶ Loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965 portant obligation d'assurance automobile.

Au Cameroun, les pouvoirs publics en concertation avec le marché, produisent 03 catégories de tarifs minima en fonction des zones géographiques de circulation, des caractéristiques du conducteur et celles du véhicule, ainsi que des usages. L'inobservation du tarif minimum est qualifiée de sous-tarification et fait l'objet de sanctions qui peuvent aller du simple avertissement jusqu'au retrait définitif de l'agrément de la compagnie d'assurance eu égard aux dispositions de l'article 312 du code CIMA.

L'obligation d'assurer qui pèse sur l'assureur, bien que relativement faible, se manifeste par l'action du Bureau Central de Tarification (BCT)²⁷. En effet, selon l'article 6 alinéa 2 de la loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965 portant assurance automobile obligatoire, « Ce Bureau est chargé, dans le cas où un assujetti à l'obligation d'assurance se voit, de la part d'un organisme agréé, opposer un refus ou proposer des conditions excédant le tarif normal autorisé :

- a) de statuer sur la légitimité du refus ;
- b) le cas échéant, de fixer les conditions moyennant lesquelles l'organisme est tenu de garantir. »

C'est dire que l'assureur n'est pas totalement libre de faire ce qu'il veut. Ses actions sont aussi contrôlées pour rendre effective l'obligation d'assurance automobile.

2) Contrôle de l'obligation

- Les moyens de contrôle de l'obligation d'assurance :

Pour assurer l'effectivité de l'obligation d'assurance, le législateur a mis en place des moyens de contrôle. Il s'agit de l'attestation d'assurance et du certificat d'assurance détachable. S'agissant de l'attestation d'assurance, l'article 214 du code CIMA fait obligation à l'assureur de délivrer sans frais pour chacun des véhicules couverts par la police, une attestation d'assurance. Cette dernière est présentée par l'assuré lors des contrôles effectués par les Forces de Maintien de l'Ordre (FMO). Pour ce qui est du certificat d'assurance détachable, il s'agit d'un document à apposer sur le pare-brise du véhicule pour faciliter le contrôle d'obligation d'assurance en RC automobile.

La production de ces deux documents est centralisée au niveau de l'ASAC.

Mais quelle est la valeur probante de l'attestation d'assurance ?

Selon l'article 215, l'attestation d'assurance n'est qu'une présomption d'assurance pour son détenteur. Mais il faut analyser selon que l'on se retrouve du côté des FMO ou du côté de l'assureur. Pour ceux-là, l'attestation d'assurance est valable pour passer le contrôle. Mais devant l'assureur, l'attestation d'assurance n'est pas une preuve de garantie de l'assureur ; il

²⁷ Le BCT n'existe pas à l'heure actuelle au Cameroun.

s'agit juste d'un moyen de renversement de la preuve dans la mesure où la charge de la preuve de défaut d'assurance pèse dès lors sur l'assureur.

La carte rose de la Communauté Economique et Monétaire d'Afrique Centrale (CEMAC) fait également partie des pièces nécessaires pour satisfaire à l'obligation d'assurance qui pèse sur les automobilistes.

- Les sanctions relatives à l'obligation de contrôle d'assurance :

L'article 46 du Traité instituant le code CIMA laisse entrevoir que le législateur CIMA renvoie à son homologue national le régime des sanctions. Pour ce qui est du Cameroun, il s'agit de la loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965 portant assurance obligatoire au Cameroun. Ce texte législatif prévoit des sanctions relatives au défaut d'assurance. Ainsi, le défaut d'assurance est puni d'une amende pouvant aller jusqu'à un (01) million de francs et/ou d'une peine d'emprisonnement pouvant aller jusqu'à 12 mois, d'une suspension du permis de conduire d'une durée maximum de 12 mois ou son retrait définitif. Les amendes prévues sont majorées de 50% lors du recouvrement au profit du Fonds de Garantie Automobile (FGA)²⁸. En cas de défaut de présentation de l'attestation d'assurance, l'article 9 de la loi du 22 mai 1965 sus-citée prévoit une amende de dix (10) mille francs contre tout conducteur d'un VTM qui ne présente pas aux FMO l'attestation d'assurance en cours de validité. En outre, le véhicule est placé en fourrière aux frais du contrevenant jusqu'à ce que ce dernier ait pu justifier de la possession d'une attestation d'assurance en cours de validité. Ces sanctions pénales peuvent s'accompagner par des sanctions civiles.

Cette loi du 22 mai 1965 reste cependant muette quant à la sanction réservée au défaut d'affichage du certificat d'assurance détachable.

Pour ce qui est des assureurs, la sous-tarification fait l'objet d'une double sanction au niveau de la Direction Nationale des Assurances (DNA) et de la CIMA.

B) Autres assurances obligatoires retenues par le code CIMA

Le code CIMA, au-delà de l'assurance automobile, retient d'autres catégories d'assurances obligatoires. Il s'agit de l'assurance RC professionnelle des courtiers ; l'assurance RC des professionnelles de la vente, de la réparation et du contrôle technique et l'assurance des marchandises et facultés à l'importation.

1) Assurance des RC Professionnelles des courtiers et « W-garage »

- La Responsabilité Civile Professionnelle des courtiers ou société de courtage :

²⁸ Le FGA est pour le moment suspendu au Cameroun.

« Tout courtier ou société de courtage d'assurance doit être en mesure de justifier à tout moment de l'existence d'un contrat d'assurance le couvrant contre les conséquences pécuniaires de sa responsabilité civile professionnelle ». ²⁹ Contrairement aux agents généraux qui agissent pour le compte de l'assureur mandataire, les courtiers assument leur propre responsabilité et donc sont tenus à l'obligation d'assurance RC Professionnelle.

Les termes du contrat d'assurance qu'ils sont tenus de souscrire ne sont d'ailleurs pas libres. D'abord, le montant de la garantie ne devra pas être inférieur à dix (10) millions de francs CFA par sinistre et par année pour un même courtier ou société de courtage. Ensuite, si la société d'assurance fixe une franchise, celle-ci ne devrait pas être supérieure à 20% du montant des indemnités dues. Cette franchise n'est pas opposable aux victimes.

La RC Professionnelle des courtiers et sociétés de courtage prévoit d'une part, la garantie « reprise du passé » dans la mesure où le contrat garantit l'assuré de toutes réclamations présentées entre la date d'effet et la date d'expiration du contrat, quelle que soit la date du fait dommageable ayant entraîné sa responsabilité dès lors que l'assuré n'en a pas eu connaissance au moment de la souscription. D'autre part, on note la « garantie subséquente » puisque le contrat garantit la réparation de tout sinistre connu de l'assuré dans un délai maximum de douze mois à compter de l'expiration du contrat, à condition que le fait générateur de ce sinistre se soit produit pendant la période de validité du contrat.

Au niveau national, le décret N°90/14373 du 09 novembre 1990 fixant les conditions et les modalités de l'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances permet de mettre en application les dispositions du code CIMA dans ce sillage.

NB : en vertu des dispositions de l'article 524 du code CIMA, « Tout agent général, courtier ou société de courtage est tenu à tout moment de justifier d'une garantie financière. Cette garantie ne peut résulter que d'un engagement de caution pris par un établissement de crédit habilité à cet effet ou une entreprise d'assurance agréée ». Cette garantie peut également être complétée dans cette liste.

- La Responsabilité Civile Professionnelle des professionnels de la réparation, de la vente et du contrôle de l'automobile :

Selon l'article 201 du code CIMA, Les professionnels de la réparation, de la vente et du contrôle de l'automobile sont tenus de s'assurer pour leur propre responsabilité, celle des personnes travaillant dans leur exploitation, et celle des personnes ayant la garde ou la conduite du véhicule, ainsi que celle des passagers. Cette obligation s'applique à la responsabilité civile que les personnes mentionnées au précédent alinéa peuvent encourir du

²⁹ Article 537 du code CIMA

fait des dommages causés aux tiers par les véhicules qui sont confiés au souscripteur du contrat en raison de ses fonctions et ceux qui sont utilisés dans le cadre de l'activité professionnelle du souscripteur du contrat. Le législateur a donc distingué la RC automobile classique de celle qui concerne ces professionnels. Cela s'explique par le fait qu'il existe un transfert de propriété de l'automobile, de son gardien habituel au gardien circonstanciel qui devra donc être couvert par une RC « W-garage ».

2) Assurance des facultés à l'importation

- Une obligation non encadrée par le code CIMA :

Sur un fondement beaucoup plus économique, mais aussi sécuritaire, le code CIMA a institué une obligation des facultés à l'importation dans les différents pays membres. Mais contrairement aux assurances obligatoires ci-dessus évoquées, le législateur CIMA a préféré laisser l'organisation de cette obligation d'assurance à son homologue national. En effet, en vertu de l'article 278 du code CIMA, «L'assurance des facultés à l'importation revêt un caractère obligatoire dans la mesure où les législations nationales le prévoient. Elle est alors régie par les dispositions spécifiques de ces législations.» Mais le législateur communautaire martèle que les dispositions du code relatives au paiement des primes restent applicables à cette obligation d'assurance. Il s'agit là de l'article 13 du code CIMA qui traite du paiement de la prime d'assurance. En effet, selon la dernière modification effectuée par le Conseil des Ministres en 2011, la prime d'assurance doit être payée d'avance. Cette disposition qui aménage certes des exceptions a expressément exclu l'assurance des marchandises transportées de ces exceptions.

- L'encadrement de l'assurance des facultés à l'importation au Cameroun :

La réception de l'obligation d'assurance des facultés à l'importation s'est faite au Cameroun à travers la loi N°75/14 du 08 décembre 1975 portant assurance obligatoire des marchandises ou facultés à l'importation et ses textes d'application que sont le Décret N° 76/334 du 06 août 1976 et l'arrêté N°102/MINEFI/MINEP du 27 avril 1977. Selon la loi camerounaise, l'obligation d'assurance concerne toutes les marchandises ou facultés importées au Cameroun dont la valeur « Free On Board » (FOB) est supérieure à 500.000 (cinq cent mille) FCFA. Cette assurance doit être souscrite auprès d'un organisme d'assurances agréé au Cameroun. Les marchandises ou facultés doivent être garanties depuis le lieu d'embarquement (port, aéroport, gare, etc.) jusqu'au lieu de débarquement quel que soit le mode de transport utilisé. Le défaut d'attestation d'assurance accompagnant la déclaration en détail ou toute violation des dispositions ci-dessus est sanctionné par une amende égale à 25% de la valeur de la marchandise déclarée.

En instituant donc les assurances obligatoires ci-dessus, le législateur CIMA a balisé un sentier dans lequel il se fait accompagner de fort belle manière par son homologue national qui complète cette liste avec les assurances obligatoires instituées uniquement par la loi camerounaise.

II) ASSURANCES OBLIGATOIRES ENCADREES UNIQUEMENT PAR LA LEGISLATION NATIONALE

Parmi les assurances obligatoires présentes au Cameroun et non évoquées par le code CIMA, on distingue celles qui sont relatives aux biens de celles qui concernent les activités.

A) Assurances obligatoires sur les biens

On distingue plusieurs assurances obligatoires relatives aux biens au Cameroun.

1. Assurance obligatoire des facultés ou marchandises à l'importation

Bien que déjà évoquée plus haut dans la mesure où cette assurance n'est pas ignorée par le code, il reste que c'est la loi camerounaise qui l'encadre véritablement.

➤ Personnes assujetties :

Toute personne physique ou morale de droit public ou privé important des marchandises au Cameroun dont la valeur FOB (Free On Board) est supérieure à 500.000 FCFA (cinq cent mille francs).

➤ Textes d'application :

- Loi N°75/14 du 08 décembre 1975 portant assurance obligatoire des marchandises ou facultés à l'importation
- Décret N°76/334 du 06 août 1976 (décret d'application)
- Arrêté N°102/MINEFI/MINEP du 27 avril 1977 (arrêté d'application)

➤ Sanctions prévues :

Le défaut d'attestation ou toute violation des dispositions réglementaires est sanctionné par une amende égale à 25% de la valeur de la marchandise déclarée.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère du commerce
- Ministères des finances

2. Assurance obligatoire des risques à la construction

➤ Personnes assujetties :

Toute personne physique ou morale chargée en qualité de maître d'œuvre de la réalisation d'un ouvrage sur le territoire camerounais et dont la valeur est au moins égale à 100 millions.

➤ Textes d'application :

- Loi N°75/15 du 08 décembre 1975 portant assurance obligatoire des risques à la construction.
- Décret N°77/318 du 17 août 1977 (décret d'application)

➤ Sanctions prévues :

Toute infraction aux dispositions relatives à l'obligation d'assurance est punie d'une amende de 1 à 10 (dix) millions de francs et d'un emprisonnement de un à cinq ans, ou de l'une de ces deux peines seulement.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère des marchés publics
- Ministère de l'habitat et du développement urbain
- Ministère des finances
- Ministère des marchés publics

Ce texte de 1975 constatant l'entrée en vigueur de la « Tous Risques Chantiers » et de la « Tous Risques Montages » prévoit également la RC Décennale ainsi qu'il suit :

Assurance Responsabilité Civile Décennale (RCD)

➤ Textes d'application :

- Loi N°75/15 du 08 décembre 1975 portant assurance obligatoire des risques à la construction.
- Décret N°77/318 du 17 août 1977 (décret d'application)

➤ Administrations compétentes :

- Ministère des marchés publics
- Ministère de l'habitat et du développement urbain
- Ministère des finances

3. Assurance obligatoire de location des conteneurs au sortir du port

➤ Personnes assujetties :

Importateurs, commissionnaires agréés en douanes et de transports, transitaires.

➤ Textes d'application :

Loi de finances de décembre 2017.

➤ Sanctions prévues :

En attendant le décret d'application

➤ Administrations compétentes :

Ministère des finances ; plus précisément la direction générale des douanes.

4. Assurance obligatoire incendie des immeubles en copropriété :

➤ Personnes assujetties :

Copropriétaires d'un immeuble

➤ Textes d'application :

- Loi n° 81-03 du 07 juillet 1981 fixant le statut de la copropriété des immeubles bâtis
- Loi N°2010/022 du 21 décembre 2010 relative à la copropriété des immeubles
- Décret N°136/PM du 19 septembre 2018 modifiant et complétant certaines dispositions du décret 2011/1131/PM du 11 mai 2011 fixant les modalités d'application de la loi N°2010/022 du 21 décembre 2010 relative à la copropriété des immeubles au Cameroun
- Circulaire N°000002/MINDCAF/A000 du 21 septembre 2018 relative aux tarifs des droits exigibles pour les opérations afférentes aux immeubles bâtis en copropriété.

➤ Sanctions prévues :

Les dispositions de l'article 75 et suivant de la loi N° 2010/022 du 21 décembre 2010 relative à la copropriété des immeubles.

➤ Administrations compétentes :

Ministère de l'habitat et du développement urbain.

S'il était important pour le législateur national d'assurer des biens des camerounais en mettant en place les assurances obligatoires ci-dessus, il était tout aussi important d'assurer la responsabilité civile professionnelle liée à l'exercice de certaines professions.

B) Assurance Responsabilité Civile professionnelle

1. Assurance obligatoire des notaires

➤ Personnes assujetties :

- Notaires

➤ Textes d'application :

- Décret N°60/172 du 20 septembre 1960
- Décret N°61/12 du 11 février 1961

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de la justice
- Chambre professionnelle des notaires

2. Assurance obligatoire des huissiers de justice :

- Personnes assujetties :
 - Huissiers de justice
- Textes d'application :
 - Décret N°79/448 du 05 novembre 1979
 - Décret N°85/238 du 22 février 1985
- Administrations compétentes :
 - Ministère de la justice
 - Chambre professionnelle des huissiers de justice

3. Assurance obligatoire des avocats

- Personnes assujetties :
 - Avocats
- Textes d'application :
 - Loi N°90/059 du 15 décembre 1990
- Administrations compétentes :
 - Ministère de la justice
 - Ordre national des avocats/barreau

4. Assurance obligatoire des chirurgiens-dentistes

- Personnes assujetties
 - Chirurgiens-dentistes
- Textes d'application :
 - Loi N°90/034 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession de chirurgiens-dentistes.
- Administrations compétentes :
 - Ministère de la santé publique
 - Ordre national des chirurgiens-dentistes

5. Assurance obligatoire des pharmaciens

- Personnes assujetties :
 - Pharmaciens
- Textes d'application :

Loi N°90/035 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession de pharmacien.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de la santé publique
- Ordre National des Pharmaciens

6. Assurance obligatoire des médecins

- Personnes assujetties : Médecins
- Textes d'application :

Loi N°90/035 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession de médecin

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de la santé publique ;
- Ordre National des médecins.

7. Assurance obligatoire des experts techniques :

- Personnes assujetties : Experts techniques.
- Textes d'application :

Loi N°90/037 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession d'expert technique.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère des finances ;
- Chambre professionnelle des experts techniques.

8. Assurance obligatoire des experts comptables

- Personnes assujetties : Experts comptables
- Textes d'application :

Loi N°90/038 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession d'expert-comptable

➤ Administrations compétentes :

- Ministère des finances
- Ordre national des experts comptables

9. Assurance obligatoire des urbanistes

- Personnes assujetties : urbanistes
- Textes d'application :

Loi N°90/041 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession d'urbaniste.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de l'habitat et du développement urbain
- Ordre National des urbanistes

10. Assurance obligatoire des architectes :

➤ Personnes assujetties : Architectes

➤ Textes d'application :

Loi N°90/041 du 10 août 1990 portant exercice et organisation de la profession de d'architecte au Cameroun.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de l'habitat et du développement urbain ;
- Ordre National des architectes du Cameroun.

11. Assurance obligatoire des vétérinaires

➤ Personnes assujetties : vétérinaires

➤ Textes d'application :

Loi N°90/33 du 19 décembre 1990 portant exercice et organisation de la profession de vétérinaire au Cameroun.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère de l'élevage, des pêches et des industries animales ;
- Ordre national des vétérinaires

12. Assurance des activités touristiques et de loisirs

➤ Personnes assujetties :

Toute personne menant des activités qui concourent à la fourniture des prestations d'hébergement, de restauration, à la satisfaction des besoins des personnes qui voyagent, soit pour leur agrément, soit pour des motifs professionnels, ainsi qu'à la fourniture des prestations de loisirs et à toute activité organisée dans le simple but de divertir.

➤ Textes d'application :

Loi N°2016/0006 du 18 avril 2016 portant organisation et exercice des activités touristiques et de loisir au Cameroun.

➤ Administrations compétentes :

- Ministère du Tourisme et des loisirs

- Syndicats (hôteliers, agences de voyages, de tourisme, restaurateurs, bars dancing)

13. Assurance des sociétés de gardiennage :

- Personnes assujetties :

Sociétés privées de gardiennage.

- Textes d'application :

- Loi N°2014-27 du 23 décembre 2014 modifiant et complétant certaines dispositions de la loi 97-21 du 10 septembre 1997 relative aux activités privées de gardiennage.
- Décret N°2015-407 du 16 septembre 2015 portant application de la loi du 10 septembre sus-citée.

- Administration compétentes :

- Ministère de l'Administration Territoriale
- Commission chargée de l'examen des dossiers de demande ou de retrait d'agrément et du suivi des activités des établissements et sociétés de gardiennage.

14. Assurance scolaire :

- Personnes assujetties :

Elèves des enseignements primaires et maternels du public ou du privé

- Textes d'application :

- Décret N° 2001/041 du 10 février 2001 portant organisation des Etablissements Scolaires Publics et fixant les Attributions des Responsables de l'Administration Scolaire.
- Arrêté N°367/B/1464/MINEDUC 064/MINEFI du 19 septembre 2001 portant application de certaines dispositions du décret N°2001/041 du 19 février 2001 relatives à l'organisation et au fonctionnement des établissements publics d'enseignements primaire et maternel.
- circulaire N°045/B1/1464/MINEDUC/SG/DSAPPS du 13 septembre 1996 Portant modalités de Gestion des Activités Post et Périscolaires dans les Etablissements Scolaires Publics.

- Administration compétentes :

- Ministère de l'éducation de base (MINEDUB) ;
- Ministère des enseignements secondaires (MINESEC)

Après cet inventaire des assurances obligatoires au Cameroun, il en ressort que bien qu'étant relativement limitées en nombre, ces assurances restent tout de même non négligeables. Cette volonté des pouvoirs publics à instituer toutes ces assurances obligatoires se justifie eu égard aux intérêts importants qui s'y attachent.

SECTION II : INTERÊTS DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUES AU CAMEROUN

Les assurances obligatoires sont instituées au Cameroun au lendemain des indépendances notamment avec la loi N°65/LF/9 du 22 mai 1965 qui consacrait l'obligation d'assurance automobile. C'est la volonté des pouvoirs publics d'assurer la sécurité des personnes et de leurs biens, dans un premier temps, ainsi que la reconnaissance du rôle économique des assureurs dans un second temps qui justifient ce nombre significatif des assurances obligatoires au Cameroun.

I) ASSURANCES OBLIGATOIRES, UN LEVIER IMPORTANT DE PROTECTION SOCIALE

Les assurances de façon générale, et les assurances obligatoires beaucoup plus, visent d'abord à assurer l'ordre public. Ce dernier est recherché à travers ces assurances d'abord au plan direct à travers la protection des populations contre les risques induits par des activités potentiellement dangereux, ensuite au plan indirect à travers leur contribution à l'impôt.

A) Action directe des assurances obligatoires sur les populations à travers la protection des populations contre des risques induits par des activités potentiellement dangereuses.

La protection des populations contre les risques induits se fait non seulement à travers le rôle de prévention des sinistres que jouent les assurances obligatoires, mais aussi et surtout celui de réparation desdits sinistres.

1) Prévention du sinistre par les assurances obligatoire

Dans un système d'assurances obligatoires, les marges bénéficiaires sont généralement, relativement moins importantes. Les deux parties (assureurs et assuré) n'ont donc aucun intérêt à ce que le risque se réalise. De ce fait, ils mettent en place des mesures de prévention devant soit éviter la survenance du sinistre, soit réduire ses effets. En France par exemple, les compagnies, comme AXA avec son produit « PAY HOW YOU DRIVE »³⁰, embarquent une télématique dans le véhicule assuré. Ce dispositif ayant pour rôle d'étudier et de capter des informations relatives au comportement au volant du conducteur. Ce dernier pouvant gagner des points entraînant la réduction de la prime pour le prochain renouvellement, il est ainsi incité à adopter un comportement exemplaire qui permettra d'éviter l'accident.

³⁰ Il s'agit d'un produit automobile mis en place par le groupe AXA pour instaurer l'assurance au kilomètre ou à la demande. Cette catégorie d'assurance permet à l'assuré non seulement de payer la prime correspondant à son niveau réel de consommation, mais aussi de prévenir les sinistres à travers notamment la télématique embarquée (le box drive).

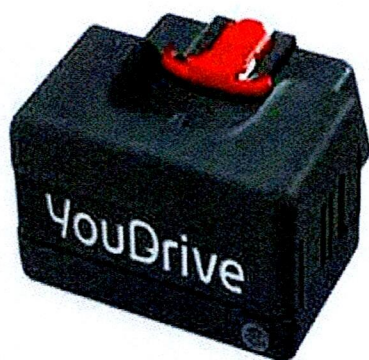


Figure 3 : images du marketing sur le Produit PAY HOW YOU DRIVE

C'est aussi l'exemple du système bonus-malus mis en place en zone CIMA qui est une forme de réduction ou de majoration de la prime en fonction de la sinistralité de l'assuré. Pour ce qui est de la bonification, elle dépend selon qu'il s'agit d'une police mono véhicule ou d'une flotte automobile.

Tableau 14: Nombre de nouvelles immatriculations de véhicules entre 2016 et 2020 au Cameroun.

REGIONS/ ANNEES	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	101720	92379	78074	78030	81170

Source : MINT à partir des données fournies par le HTT³¹.

A la lecture de ce tableau, on enregistre : **431 373 nouvelles immatriculations** de voitures en circulation entre 2011 et 2020.

Tableau 15 : Nombre de motos nouvellement immatriculées entre 2016 et 2020 au Cameroun

ANNEES	2016	2017	2018	2019	2020
TOTAL	52 986	41 265	36 888	39 608	40 030

Entre 2016 et 2020, on enregistre au Cameroun **210 777 nouvelles immatriculations** de motos en circulation.

Au total, on a **642 150 nouvelles immatriculations** de voitures et de motos en circulation.

Or chaque automobile est une source potentielle de dommages aux tiers. Toute chose qui met en évidence l'intérêt de l'opération d'assurance obligatoire RC automobile.

³¹ La société High Tech Telesoft (HTT), c'est cette société qui assure l'immatriculation des véhicules de transport routier au Cameroun.

2) Réparation des préjudices subis grâce aux assurances obligatoires

Lorsque malgré les mesures préventives, le sinistre survient tout de même, l'assureur est appelé à jouer son rôle de prédilection à savoir l'indemnisation de la victime. Comme le constatait déjà ELISABETH 1ere, grâce à l'assurance, « la perte pèse légèrement sur beaucoup plutôt que lourdement sur peu ». L'assurance a pour but, grâce aux contributions versées par les assurés, d'indemniser ceux d'entre eux qui sont victimes de coups du sort. C'est une fonction éminemment sociale. Garantir des revenus à la veuve et aux orphelins après la disparition brusque du chef de famille ; donner des moyens financiers au malade ou au blessé de se faire soigner selon les méthodes les plus efficaces sont entre autres les actions de l'assurance qui assurent par ricochet la cohésion sociale du fait de sa fonction de redistribution.

Selon l'article 1382 du code civil, « *tout fait quelconque de l'homme qui cause à autrui un dommage, oblige celui par la faute duquel il est arrivé à le réparer.* » C'est dans cette logique que s'inscrit l'obligation de certaines RC telles que la RC automobile et les RC professionnelles. Il s'agit de réparer les dommages subi par les victimes des actes causés par les assurés qui le plus souvent ne sont pas en mesure d'endosser financièrement les conséquences de leurs actes. L'assureur se substitue donc dans leurs droits pour apporter une aide pécuniaire à la victime. Toutes choses qui permettent de préserver l'ordre public et la sécurité des personnes et des biens.

Tableau 16 nombre d'accidents de la circulation routière entre 2016 et 2020.

REGIONS	ACCIDENTS ENTRE 2016 ET 2020
CENTRE	25576
NORD-OUEST	463
SUD-OUEST	728
LITTORAL	6184
OUEST	1696
EST	822
EXTRÊME-NORD	830
ADAMAOUA	479
SUD	682
NORD	655
TOTAL	38115

Source : MINT à partir des données du HTT.

Accidents corporels : 7876

Accidents mortels : 3052

Accidents matériels : 27187

B) Action indirecte des assurances obligatoires sur les populations

De façon indirecte, les assurances obligatoires agissent sur les populations à travers la contribution à l'impôt et la collecte d'information permettant d'assurer la sécurité des populations.

1) Assurances obligatoires comme une activité soumise à l'impôt

En tant qu'activité génératrice de revenus imposables, les assurances obligatoires constituent de la matière imposable importante pour les pouvoirs publics. Ces impôts collectés permettent à l'Etat de mener des actions qui vont impacter significativement les assureurs et assurés de façon particulière, mais l'ensemble de la population de façon générale. Dans un premier temps, l'impôt collecté permet à l'Etat de mener à bien la politique de promotion du secteur des assurances au Cameroun. Cette action est menée par l'impulsion du Ministère des Finances (MINFI) à travers la Direction Nationale des Assurances (DNA). Selon l'annexe II du traité CIMA, les DNA assurent :

- La promotion du secteur des assurances ;
- La sauvegarde des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance et de capitalisation ;
- La protection de l'épargne détenue par les compagnies d'assurances en contrepartie des provisions techniques ;
- Le rôle d'expert et de conseil immédiat en matière d'assurance auprès des autorités nationales ;
- La surveillance générale du marché des assurances.

Cette action de l'Etat est accompagnée par celle du régulateur CIMA qui, en vertu de l'article 300 du code, exerce le contrôle dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrat d'assurances. Il convient de rappeler ici que le budget de la CIMA est financé par diverses sources parmi lesquelles les contributions des compagnies d'assurances.

Dans un second temps, les pouvoirs publics utilisent les recettes fiscales pour financer les infrastructures telles que des autoroutes, des barrages hydroélectriques, la fibre optique, les infrastructures sportives entre autres. Ces biens publics, lorsqu'ils sont bien exploités, ont pour rôle de dynamiser l'activité économique en créant une plus grande productivité et compétitivité de l'économie et donc une hausse de la croissance économique. Or, la croissance économique, en créant de la valeur ajoutée en termes de biens et services, est source de la matière assurable. Et donc un moyen pour davantage collecter l'impôt.

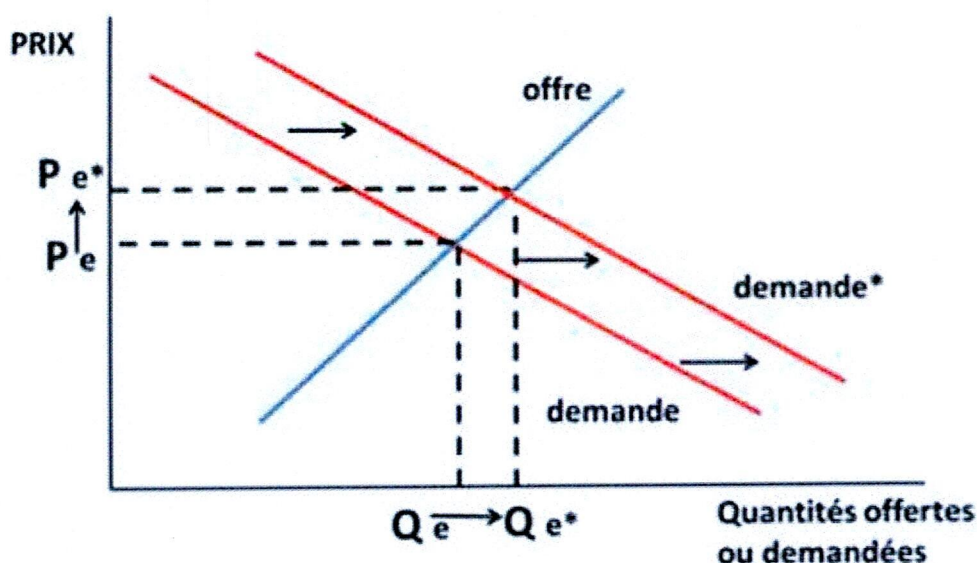


Figure 4 : illustration de la demande d'assurance avec une offre supposée constante

2) Assurances obligatoires comme un moyen de collecte des informations pour la sécurité des populations

L'une des premières mesures pour mener à bien les assurances obligatoires consiste à connaître la population et les biens potentiellement assurables. Ce recensement des populations bien que par catégorie permet de connaître et avoir des adresses desdites populations.

Cette connaissance de la population assurée est un moyen de sécurité et une source d'information déterminante pour le métier de l'assurance mais aussi pour les pouvoirs publics et donc un moyen de sécurité des populations.

Toutefois, il existe un débat autour de la gestion des informations recueillies par le monde de la finance et notamment celui des assureurs. En effet, la frontière est assez fine entre l'utilisation desdites informations pour besoin de sécurité et leur exploitation à d'autres fins, notamment pour de l'espionnage. Nous pensons que l'implication des pouvoirs publics pour déterminer les modalités d'exploitation desdites informations est indispensable.

De même l'obligation d'assurance à l'import, bien qu'ayant une justification davantage économique, joue aussi un rôle sécuritaire majeur. En effet, l'assurance des marchandises à l'import protège les camerounais du fait des dommages qu'ils pourraient subir suite à une consommation desdites facultés.

Les assurances obligatoires n'ont d'ailleurs pas qu'un rôle social. Elles jouent simultanément une fonction économique très importante.

II) ASSURANCES OBLIGATOIRES, UN FACTEUR DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Les assurances obligatoires sont non seulement un moyen de préservation du potentiel économique de l'Etat, mais aussi un catalyseur du développement du secteur des assurances.

A) Assurances obligatoires comme un moyen de préservation du potentiel économique de l'Etat au Cameroun

Les assurances obligatoires constituent un vecteur de croissance économique ainsi un facteur de résilience de l'économie du pays.

1) Assurances obligatoires comme un vecteur de croissance économique

Selon l'article 335-1, le passif de l'assureur a en contrepartie les obligations pour un maximum de 50% et un minimum de 15% ; les titres et actions dans la limite globale de 40% ; les immeubles dans un Etat membre de la CIMA à la limite de 40% ; les prêts obtenus ou garantis par les Etats membres à la hauteur de 20% ; les prêts hypothécaires et les prêts garantis dans les établissement de crédit dans la limite de 10% ; les comptes ouverts dans un établissement situé dans l'Etat sur le territoire duquel les contrats ont été souscrits, nets des dépôts de garantie des assurés et les dettes nées de dépôts de garantie.

Ces investissements opérés par les assureurs dans l'économie permettent au secteur assurantiel de jouer son rôle d'intermédiaire financier. En effet, l'achat des actifs financiers par les assureurs, considérés comme des agents à capacité de financement, permet de financer les autres agents en face, considérés comme des personnes à besoin de financement. On dit aussi que l'assureur est un investisseur institutionnel.

Bien plus, les assurances (et donc les assurances obligatoires) permettent à l'Etat de lever des fonds sur le marché. C'est l'exemple de l'emprunt obligataire que le Gouvernement du Cameroun a l'habitude de lancer. Ces fonds levés par les pouvoirs publics assurent la réalisation des grands projets structurants et notamment la mise sur pieds des grandes infrastructures qui à leur tour vont permettre aux investisseurs privés d'accroître leur compétitivité dans un contexte d'économie ouverte et très concurrentielle. Cette productivité et compétitivité de l'économie est source de croissance économique dans un pays.

2) Assurances obligatoires comme un facteur de résilience de l'économie

Le phénomène de la mondialisation crée une interconnexion entre les différentes économies. De ce fait, la vie en autarcie est une utopie. Les effets d'une économie se propagent donc avec beaucoup de rapidité pour toucher l'ensemble des pays.

La crise financière de 2007/2008 commencé aux Etats Unis d'Amérique, dite « crise des subprimes » et qui s'est propagée dans le monde entier pour devenir une crise économique en est un exemple.

Dans ce contexte de porosité des frontières économiques, les pays africains en général et le Cameroun en particulier sont vulnérables du fait de leur structure économique essentiellement constituée de PME/PMI non compétitives. A travers leur rôle d'investisseur institutionnel, les assurances obligatoires permettent aux PME/PMI de pouvoir faire face à des conjonctures difficiles.

Dans un premier temps, les assurances obligatoires permettent aux entreprises d'assurer leur responsabilité civile exploitation et donc d'éviter les risques de banqueroute qui pourraient survenir du fait d'une réclamation suite à un préjudice causé à autrui.

Dans un second temps, les « assurances obligatoires de fait » telles que la Temporaire Décès (TD) donnent aux entreprises une possibilité de contracter un emprunt dans une banque et de financer leurs investissements ou de survivre à des périodes de conjoncture économique défavorable.

Cette résilience de l'économie à travers les assurances obligatoires concerne également les personnes physiques qui, lorsqu'elles sont assurées, font face le moins péniblement possible, aux intempéries.

B) Assurances obligatoires comme un catalyseur du développement du secteur des assurances au Cameroun

Ce rôle est vérifiable à travers leur capacité à instaurer une culture assurantielle auprès des populations et à travers leur contribution dans le développement du secteur.

1) Instauration de la culture assurantielle par les assurances obligatoires

L'assurance dans le monde en général, et au Cameroun en particulier, traine une image assez négative auprès des populations. En effet, il n'est pas rare d'entendre des propos tels que « les assureurs sont des voleurs », « l'assurance est une arnaque », « l'assurance est un impôt voilé »... ces propos traduisent les rapports assez difficiles entre les assureurs et les populations. A côté de cette image négative, on observe une faible culture de l'assurance dans l'ensemble des pays membres de la CIMA avec un taux de pénétration de l'assurance qui est autour de 1%. Dans ces conditions, les assurances obligatoires sont indispensables pour permettre aux populations de nouer des rapports consensuels avec les opérations d'assurances.

Il faut noter que l'adhésion massive des populations à l'opération d'assurance dépend fondamentalement de la qualité de gestion des contrats d'assurances par les assureurs ; mais pour permettre aux populations dans un premier temps d'avoir une certaine culture assurantielle, les assurances obligatoires semblent être indispensables. En effet comme le

souligne fort opportunément Aurore Guitry³² « On s'habitue à la prison de son enfance ». C'est dire que les assurances obligatoires jouent le rôle de tremplin devant permettre aux populations d'acquérir la culture assurantielle.

Tableau 17 : évolution du taux de pénétration du marché des assurances en fonction du nombre des assurances obligatoires

PAYS	NOMBRE ASSURANCES OBLIGATOIRES	TAUX DE PENETRATION DE L'ASSURANCE (en %)
France	80	11
Belgique	32	6,3
Maroc	19	3,5
Cameroun	14	1,1
Benin	05	1,0
Burkina	03	0,9

Source : CIMA, états généraux de l'assurance, Abidjan, du 07 au 09 mars 2018.

2) Assurances obligatoires comme un « produit d'appel » dans le secteur des assurances

L'ambition du législateur lorsqu'il met en place les assurances obligatoires, (et en dehors du rôle social de celles-ci), n'est pas de faire d'elles l'ultime objectif devant permettre le développement du secteur. Il n'en est rien !

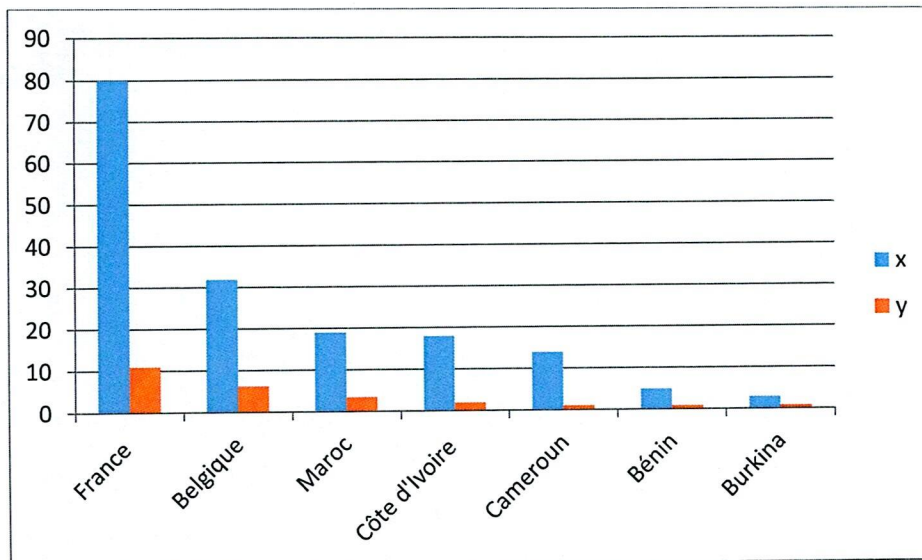
En réalité, l'esprit du législateur est ici d'utiliser les assurances obligatoires pour occasionner les possibilités de consommation des assurances contractuelles ou volontaires au sein desquelles se trouvent réellement les possibilités de pénétration du marché d'assurances au Cameroun.

Pour ce qui est de l'automobile par exemple, ce modèle d'affaire y est suffisamment mis en exergue. En effet, la RC automobile rendue obligatoire a permis à plusieurs automobilistes de souscrire en sus, les assurances dommages qui sont volontaires. En 2020 par exemple, la RC automobile fait un chiffre d'affaires de 28 756 302 554 FCFA; tandis que les autres garanties automobiles font un chiffre d'affaires de 15 999 150 012 FCFA. Soit une proportion de 55,64% du chiffre d'affaires réalisé en RC automobile.

Cette vision des choses devrait être posée sur les autres catégories d'assurances obligatoires. C'est ainsi par exemple que la RC Professionnelle du pharmacien est un « produit d'appel » qui devrait permettre aux assureurs d'avoir une opportunité d'affaires. Ainsi, une fois qu'il

³² Aurore Guitry est une romancière, traductrice, metteuse en scène pour le théâtre et professeure française née à Grasse en 1980.

aura satisfait à l'exigence de souscription de son assurance obligatoire, le pharmacien sera amené à souscrire à d'autres contrats d'assurances qui sont volontaires. Il sera ainsi amené à souscrire à un contrat Multi- Risques Habitation (MRH) afin de garantir aussi sa pharmacie contre les risques qu'elle pourrait directement subir du fait d'un « dégâts des eaux », des incendies, vol...etc.



Graphique 1 7: évolution du marché d'assurances en fonction du nombre d'assurances obligatoires

X= nombre d'assurances obligatoires ; Y= taux de pénétration du marché d'assurances

Ainsi, le législateur camerounais s'est attelé, à instituer un ensemble de risques obligatoires dans l'environnement juridique, eu égard aux intérêts tant sociaux qu'économiques attendus. Mais quelle est la situation de ces assurances obligatoires à l'épreuve des faits ?

CHAPITRE II : MISE EN EXERGUE DE LA SOUS-EXPLOITAION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN

Afin de faire une meilleure analyse des difficultés liées à l'essor des assurances obligatoires au Cameroun, il sied de faire dans un premier temps l'exposé de ces manquements.

SECTION I : PRESENTATION DES DONNEES RELATIVES A LA SOUS-EXPLOITAION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN

Avant d'exposer les données relatives à la sous-exploitation des assurances obligatoires, il convient de mettre en lumière la méthode de collecte des données que nous avons utilisée.

I) METHODES DE RECHERCHE DES INFORMATIONS

A) Outils de recherche

Les sources documentaires, entendues comme informations déjà collectées par d'autres, fournissent des données secondaires sur les questions étudiées. Elles permettent ainsi de recueillir les informations déjà disponibles et utilisables et confèrent une connaissance basique des questions examinées.

S'agissant des sources primaires, elles concernent essentiellement les sondages ou enquêtes d'opinions dont deux types ont été retenus pour ce travail, notamment : les enquêtes ad hoc; lesquelles intègrent l'administration de questionnaires et la conduite des entretiens

B) Techniques de recherche

On peut citer ici les techniques d'échantillonnage ainsi que la forme et la conduite des enquêtes.

➤ des techniques d'échantillonnage :

La méthode d'échantillonnage ici étant essentiellement empirique (raisonnée), nous nous en sommes tenus à l'observation des différentes catégories socioprofessionnelles de l'échantillon de base au sein de l'échantillon pilote (échantillon test).

Dans cette perspective, nous avons enquêté sur un échantillon 115 automobilistes ; 110 médecins et 23 employés professionnels des assurances.

➤ Forme et administration des questionnaires :

Le questionnaire que nous avons administré comporte deux sortes de questions :

- les questions fermées à choix multiples, facilitant le dépouillement et permettant des gains en temps ;

- les questions à échelle, permettant de mesurer le degré d'un phénomène.

➤ Une autre enquête, cette fois-ci par voie d'entretien a été menée.

La personnalité ressource n'étant nul autre qu'un haut cadre au Ministère des Finances, ministère de tutelle du secteur des assurances au Cameroun.

II) PRESENTATION DES DONNEES RELATIVES A LA PRATIQUE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN

Nous commençons par les sources secondaires ou documentaires avant de présenter les sources primaires.

A) Données issues des sources secondaires relatives à la sous-exploitation des assurances obligatoires.

Il s'agit des données relatives aux sources secondaires en rapport avec l'automobile mais aussi aux RC Professionnelles.

1) Mise en évidence de la situation de sous-exploitation en RC automobile au Cameroun

a) Calcul du taux de non-assurance

NB :

- les informations utilisées dans le cadre de ce calcul sont tirées des annuaires statistiques du Ministère des Transports ; plus précisément dans les tableaux 19.4 ; 20.6 ; 48 et 63 en annexes ;
- Le calcul du nombre de véhicules en circulation se justifie par nos difficultés à avoir cette information en 2020 ;
- Selon les données du Ministère des Transports en annexes, le nombre de véhicules en circulation en 2011 est de 524 895 ;
- Selon la même source, il existe 51% des motos dans les véhicules en circulation.

b) Hypothèses de calcul.

Hypothèse 1 : chaque véhicule a une durée de circulation de 10 ans au moins

Hypothèse 2 : chaque moto a une durée de circulation de 05 ans en moyenne

Hypothèse 3 : tous les véhicules en circulation en 2011 circulent encore pendant au moins 10 ans en dehors des motos qui roulent 05 ans.

a) Tableau de calcul du nombre de véhicules en circulation en 2020.

ANNEES	NOUVELLES IMMATRICULATIONS	MOTOS RETRANCHER	A (51%) VEHICULES CIRCULATION 2020	EN EN
2011	524 895	267 696	257 199	
2012	101 766	51 901	49 865	
2013	108 047	55 104	52 943	
2014	89 573	45 682	43 891	
2015	97 609	49 781	47 828	
2016	101 720	-	101 720	
2017	92 379	-	92 379	
2018	78 074	-	78 074	
2019	78 030	-	78 030	
2020	81 170	-	81 170	
TOTAL			883 099	

883 099 véhicules sont donc en circulation en **2020** selon les calculs issus des données du Ministère des Transports.

Or selon l'état C10B fourni par l'ASAC en 2020, le nombre de contrats d'assurances RC automobile s'élève à **441 137 contrats** (voir tableau sur le nombre de contrat en 2020 en annexe).

b) Calcul du taux de non assurance.

De ce qui précède, le taux (T) de non-assurance est obtenu comme suit :

$$T = (883\,099 - 441\,137) / 883\,099$$

$$T = 0,50046711$$

Conclusion : le taux de non-assurance en 2020 est de 50,05%.

Commentaires :

✓ Nos calculs semblent corroborer ceux du Président de l'ASAC, T. KEPEDEN, évoqué plus haut ;

✓ Ce taux pourrait être plus élevé si l'on tient compte du fait que tous les véhicules en circulation ne sont pas régulièrement immatriculés selon un cadre du Ministère des Transports.

a) Mise en évidence de la situation de sous-tarification en RC automobile au Cameroun

L'arrêté MINFI N°380 du 16 novembre 1994 sur le tarif minimum fixe les primes minimales à appliquer par les compagnies d'assurances au Cameroun. Mais, plusieurs compagnies d'assurances ont opté pour la sous-tarification dans un élan de recherche du chiffre d'affaires au détriment du rôle premier d'une entreprise d'assurances à savoir l'indemnisation des personnes victimes de sinistres matériels et/ou corporels.

La sous-tarification consiste en la minimisation par certains intermédiaires et compagnies d'assurances du montant des primes réduisant ainsi les composantes de risque de l'assuré. Cette pratique se fait en contournant la tarification officielle, notamment pour ce qui concerne l'assurance RC automobile, fixée par les autorités qui prévoient un tarif minimal reposant sur un certain nombre de critères à savoir : la zone géographique, les caractéristiques et l'usage du véhicule, le statut professionnel et les caractéristiques du conducteur habituel. Malgré cette réglementation, les acteurs du marché ont tendance à faire des contrats sous-tarifés avec des conséquences diverses. La sous-tarification est un phénomène qui se présente sous différentes formes dans le marché des assurances au Cameroun :

- Application systématique de 10% de réduction sur toutes les affaires nouvelles ;
- Sous-tarification liée à la profession du conducteur habituel ;
- Sous-tarification liée à la zone de circulation ;
- Sous-tarification liée à la pratique des taux de commissions supérieurs à la réglementation

Cette situation est source de conséquences négatives pour l'assuré et l'assureur.

Pour ce qui est de l'assuré, la sous-tarification entraîne l'indemnisation difficile des sinistres, le redressement du coût du sinistre lors de son indemnisation et un redressement de prime par l'application de la règle proportionnelle des capitaux.

Quant aux compagnies et autres intermédiaires, la sous-tarification entraîne la déperdition des ressources. Ce qui favorise le paiement non diligent des sinistres qui se traduit par de nombreuses plaintes enregistrées, et avec au bout des sanctions pouvant aller jusqu'au retrait d'agréments. Le 23 juillet 2022, la CRCA à travers un ensemble de décisions a opéré des sanctions exemplaires. Ces dernières s'accompagnant de celles de la DNA.

Tableau 18: Décisions de la CRCA en 2022 concernant le Cameroun.

COMPAGNIES CONCERNEES	NATURE SANCTIONS	INVOCATION DE L'ARTICLE 212 ?
ACTIVA	Avertissement	Oui
A.G.C	Avertissement et amende	Oui
ALLIANZ	Avertissement et amende	Non
AREA	Avertissement et amende	Oui
ATLANTIQUE	Avertissement	Oui
CHANAS	Avertissement et amende	Non
CPA	Avertissement	Oui
PRUDENTIAL-B.	Avertissement et amende	Oui
ROYAL ONYX	Avertissement	Oui
SAAR	Avertissement	Oui
SUNU	Blâme et amende	Oui
ZENITHE	Blâme et amende	Oui

Source : décisions CRCA du 23 juillet 2022.

Sur 16 sanctions négatives prises par décisions de la CRCA, 12 concernent le Cameroun et 10 y sanctionnent la sous-tarification.

La concurrence déloyale et la sous-tarification vont ensemble sur le marché. Ainsi le respect d'une prime minimale par une compagnie x, trouve en face, une autre compagnie toujours prête à accepter un prix bas et en dessous du prix plancher, question de rechercher le chiffre d'affaires. Par exemple, Certains proposent à leurs clients le paiement de 04 mois de primes d'assurances au lieu de 12 comme prévu par la réglementation en vigueur. Ce qui favorise la concurrence déloyale et des conflits.

1) Mise en évidence de la situation de sous-exploitation des autres contrats d'assurances obligatoires

Il convient de présenter les difficultés liées aux différentes RC professionnelles qui éprouvent encore plus de difficultés à décoller relativement à l'assurance obligatoire automobile.

**a) Présentation du potentiel assurable de quelques RC professionnelles obligatoires
au Cameroun**

Tableau 19: illustration du potentiel de quelques RC professionnelles en 2020.

PROFESSIONS	POPULATION ASSURABLE
Notaires	68
Huissiers de justice	500
Avocats	3663
Chirurgiens-dentistes	800
Pharmaciens	2000
Médecins	12700
Experts techniques	238
Experts comptables	200
Architectes	276
Vétérinaires	723

Source : sites internet des différents ordres.

Le tableau ci-dessus a pour ambition de présenter le potentiel non-exploité que constituent les RC professionnelles obligatoires au Cameroun. Ce potentiel reste d'ailleurs sous-évalué dans la mesure où la plupart des sites des différents ordres nationaux ne sont pas actualisés.

Bien plus, plusieurs des confrères de ces professionnels libéraux ne sont pas enregistrés dans l'ordre. Ce qui sous-évalue davantage le potentiel assurable.

Afin de faire ressortir le potentiel gaspillé des assurances obligatoires au Cameroun, nous prenons le cas des professionnels de la santé à savoir : les médecins, les chirurgiens-dentistes et les pharmaciens.

Suivant le tableau ci-dessus, on a : 12 700 médecins ; 2000 pharmaciens et 800 chirurgiens-dentistes.

Si nous considérons la prime de 200 000 FCFA arrêtée par l'ASAC, on peut tirer les conclusions suivantes.

✓ Le chiffre d'affaires potentiel du marché est de :

$$(12700+2000+800)*200\,000= 3\,100\,000\,000 \text{ FCFA.}$$

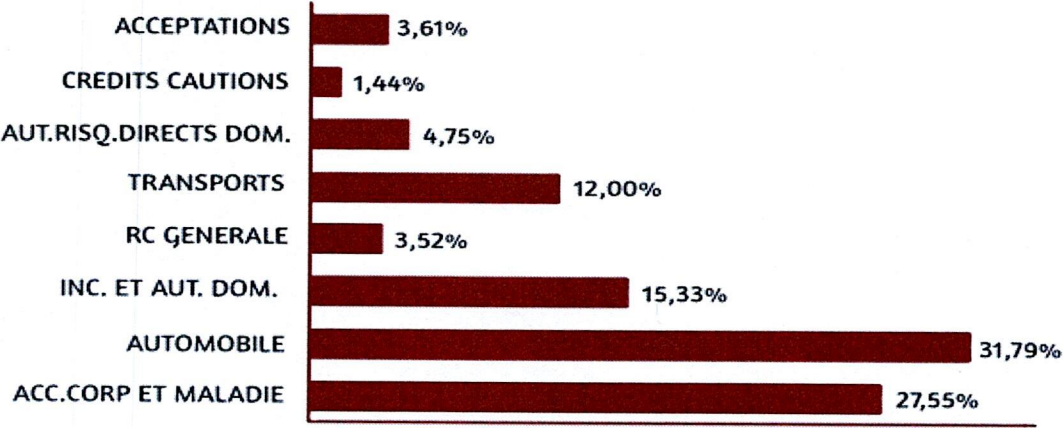
Si nous faisons la moyenne pour voir la part potentielle pour les 17 compagnies IARDT, on a :

$$3\,100\,000\,000/17= 182\,352\,941 \text{ FCFA}$$

b) Mise en exergue de la situation de non-assurance en RC Professionnelle

A l'état actuel des choses, les RC professionnelles occupent une proportion moindre dans le marché des assurances au Cameroun. Ce qui est paradoxal eu égard à leur nombre. Il convient

de relever que la RC Générale qui intègre d'autres RC en dehors des RC Professionnelles, n'occupe que 3,52 % de part de marché.



Graphique 1 8: mise en évidence de la faible part de marché des RC professionnelles au Cameroun

B) Données issues des sources primaires relatives à la sous-exploitation des assurances obligatoires

A propos des sources primaires, nous présenterons les données relatives au sondage d’une part, et au questionnaire et à l’entretien d’autre part.

1) Présentation des données de sondage

Q1 : Avez-vous déjà souscrit à votre assurance obligatoire ?

a) Les automobilistes

Tableau 20: mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de l’automobile.

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGES %
Oui	56	48,78
Pas encore	54	46,95
Jamais	5	4,35
TOTAL	115	100

b) Les médecins

Tableau 21: mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de la médecine.

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGES %
Oui	11	10
Pas encore	39	35,45
Jamais	60	54,55
TOTAL	110	100

Q2 : Connaissez-vous exactement ce que couvre votre assurance obligatoire ?

a) Les automobilistes

Tableau 22: niveau de connaissance de l'assurance RC automobile par les automobilistes.

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGES %
Oui	27	23,48
Pas vraiment	51	44,35
Pas du tout	37	32,17
TOTAL	115	100

b) Les médecins

Tableau 23: niveau de connaissance de la RC professionnelle des médecins par ceux-ci.

	NOMBRES	POURCENTAGES %
Oui	61	55,45
Pas vraiment	41	37,27
Pas du tout	8	7,27
TOTAL	110	100

Q3 : Qu'est-ce qui vous pousserait à souscrire à un contrat RC obligatoire au Cameroun?

a) Les automobilistes

Tableau 24: connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les automobilistes.

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGES %
Parce que c'est obligatoire	92	80
Pour couvrir ma responsabilité civile	17	14,78
Autres	6	05,22
TOTAL	115	100

b) Les médecins

Tableau 25: connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les médecins.

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGES %
Parce que c'est obligatoire	50	45,45
Pour couvrir ma responsabilité civile	52	47,27
Autres	8	7,28
TOTAL	110	100

Q4 : Qu'est-ce qui vous déplaît plus chez votre assureur ?

a) Les automobilistes

Tableau 26: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les automobilistes.

CAUSES DEPLAISIR	DE	Totalement	Beaucoup plus	Absolument pas	total	Fréquence %
Non-paiement sinistres	de	20	32	5	57	49,56
Procédures administratives		15	31	4	50	43,48
Autres		3	3	2	8	6,96
TOTAL		38	66	11	115	100

b) Médecins

Tableau 27: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les médecins.

CAUSES DEPLAISIR	DE	Totale ment	Beaucoup plus	Absolument pas	Total	Fréquence %
Non-paiement sinistres	des	20	47	3	70	63,64
Procédures administratives		10	21	2	33	30
Autres		2	2	3	7	6,36
TOTAL		32	70	8	110	100

Q5 : A quelle fréquence recevez-vous des contrôles relatifs aux assurances obligatoires ?

a) Automobilistes

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGE %
Régulièrement	54	46,96
Parfois	51	44,35
Jamais	10	8,69
TOTAL	115	100

b) Médecins

REPONSES	NOMBRES	POURCENTAGE %
Régulièrement	15	13,64
Parfois	10	9,09
Jamais	85	77,27
TOTAL	110	100

2) Présentation des données issues du questionnaire et de l'entretien

Nous présentons les données issues du questionnaire avant celles de l'entretien.

a) Questionnaire adressé au personnel des compagnies d'assurances

Nous posons des questions relatives aux assurances obligatoires à un personnel constitué de 10 employés, de 9 cadres moyens et de 4 cadres supérieurs. Pour cela nous avons pu obtenir des réponses suivantes des 23 qui ont bien voulu se prêter au jeu. Les questions sont les suivantes :

Q1 : Qu'est-ce qu'une assurance obligatoire ?

- Bonne réponse : 08 personnes
- Mauvaise réponse (réponse approximative) : 15 personnes dont 05 cadres moyens et 02 cadres supérieurs.

Q2 : Quel est l'intérêt des assurances obligatoires ?

- Bonne réponse : 11 personnes
- Mauvaise réponses (réponse approximative) : 12 dont 04 cadres et cadres supérieurs.

Q3 : Quel est le nombre d'assurance obligatoire en vigueur au Cameroun ?

- 01 assurance obligatoire : 01
- 02 assurances obligatoires : 10
- Beaucoup : 5
- Une vingtaine : 5
- Autres : 2

Q4 : Quel argument pouvez-vous employer pour convaincre un assurable à souscrire à une assurance obligatoire ?

- Sanction : 10
- Prime : 7
- Garantie offerte : 4
- Autres : 2

a) Pensez-vous que vous avez besoin de formation/information dans le domaine ?

- Oui : 17
- Non : 6

a) Données issues de l'entretien :

Entretien avec un cadre du ministère des finances (DNA) :

Le cadre du ministère des finances qui accepte de répondre à nos questions touche la non-assurance du point de vue des assurés, des assureurs et même des contrôleurs.

R1 : La non-assurance expliquée du point de vue des assurés

Les assurances obligatoires ne décollent pas au Cameroun d'abord parce que l'assurance en elle-même n'a pas une bonne image auprès des populations. Celles-ci considèrent les

opérations d'assurances comme de l'arnaque qui plus est avec la complicité des pouvoirs publics.

A cet état d'esprit s'ajoute de la méconnaissance de l'assurance en général et des assurances obligatoires en particulier. Ce qui ne facilite pas la tâche.

Le problème des assurances obligatoires n'est pas tant la pauvreté ou une question de pouvoir d'achat. Il s'agit surtout d'une affaire d'incivisme de la part des populations camerounaises. Et cela est visible dans plusieurs secteurs d'activités. Il s'agit aussi d'une absence de culture juridique des camerounais dans leur ensemble dans la mesure où c'est la peur de se voir interpellé qui pousse aussi certains à souscrire à un contrat d'assurance.

R2 : La non-assurance expliquée du point de vue des assureurs et du contrôle

S'agissant des assureurs, il faut dire qu'ils sont pour beaucoup dans le problème de non assurance au Cameroun. D'abord au-delà de l'aspect formation qu'on peut évidemment relever, les assureurs camerounais sont restés très attachés à la sous-tarification. Malgré les efforts effectués par les pouvoirs publics, il y a toujours une forte résistance en face. Or, cette sous-tarification, c'est de la non-assurance voilée. En réalité, le fait pour un assureur de percevoir une prime moindre ne lui permet pas de constituer des provisions suffisantes lui permettant de faire face au sinistre le moment venu. Cette incapacité à honorer aux sollicitations de son assuré constitue aussi de la non-assurance.

Parlant maintenant du contrôle, il faut dire qu'il n'est pas sans reproche. D'abord parce qu'on a observé ces dernières années un certain laxisme, une sorte de tolérance administrative qui a finalement laissé s'installer les mauvaises habitudes. Des sanctions exemplaires ont souvent manqué pour tordre le coup définitivement aux mauvaises pratiques.

L'autre problème relatif au contrôle des assurances obligatoires concerne la coordination du contrôle. En effet, plusieurs acteurs interviennent dans le contrôle des assurances obligatoires notamment les ministères de tutelle (une tutelle qui peut être technique et / ou financière) et les ordres nationaux. A côté de ceux-ci on note les FMO (Forces de Maintien de l'Ordre) ou encore l'ASAC. Il faut trouver un moyen de coordonner tout cela pour plus d'efficacité.

Il faut dire aussi que la corruption, le trafic d'influence ... ne facilitent pas l'attache.

SECTION II : ANALYSE DES RESULTATS OBTENUS DES RECHERCHES D'INFORMATIONS

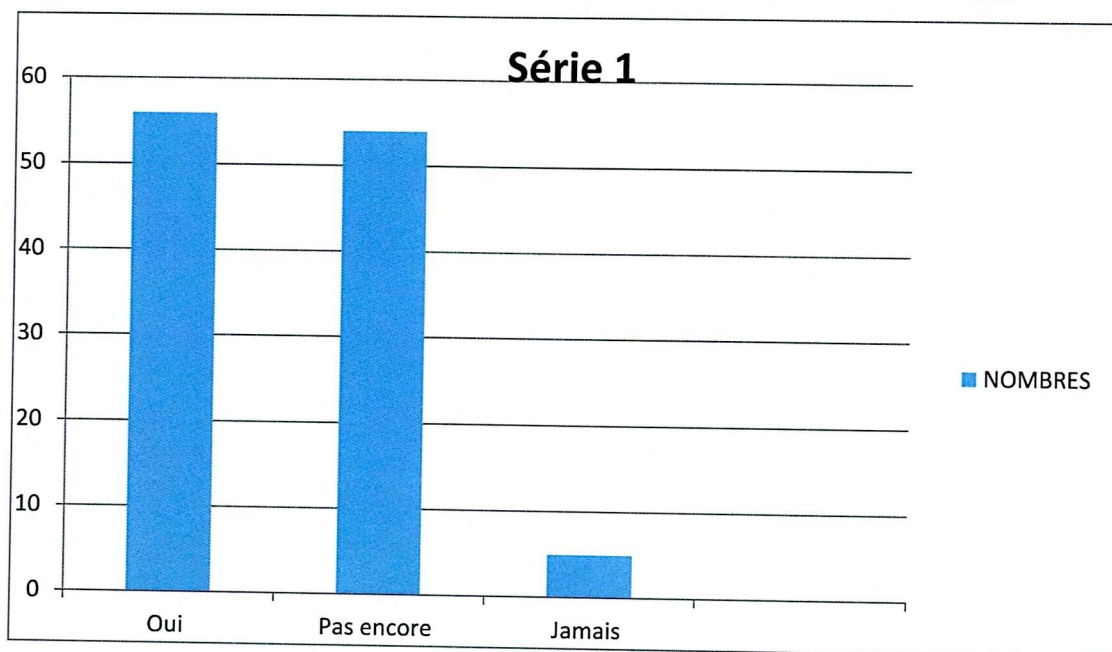
On va distinguer l'analyse des graphiques de l'analyse SWOT.

I) Analyse des graphiques

Il question ici d'accompagner chaque graphique par une analyse afin de pouvoir mieux ajuster notre stratégie de lutte contre la non-assurance.

A) Analyse de la situation des populations assurables

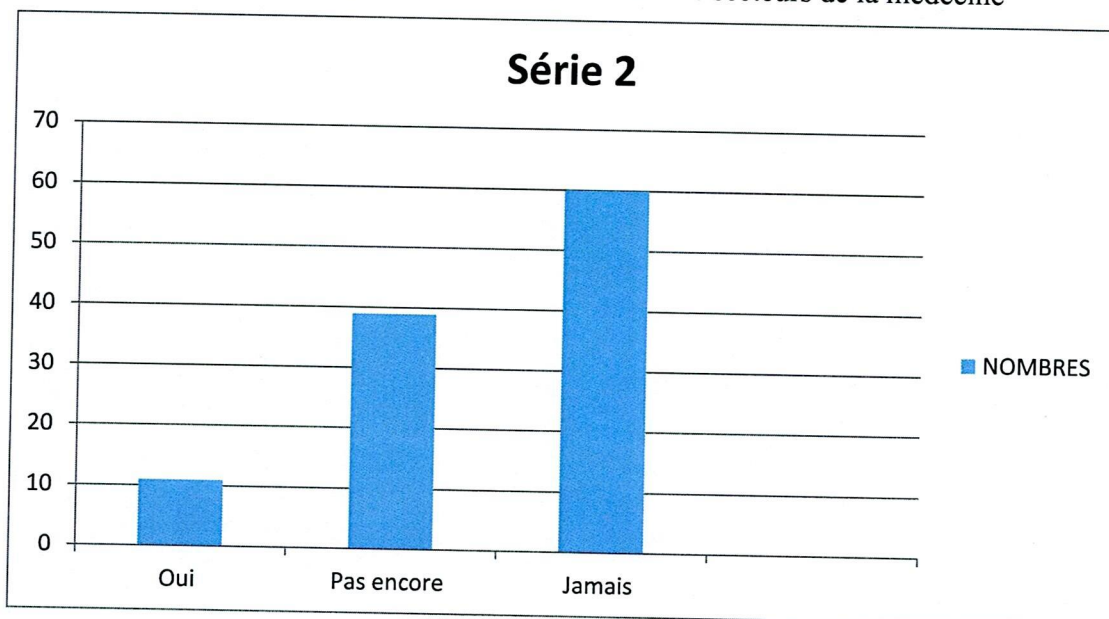
a) Mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de l'automobile.



Graphique 1 9: mise en évidence de la non-assurance des automobilistes interviewés

Il ressort de cette enquête que près de la moitié des personnes assurables interviewées ne sont pas assurées. Soit une proportion de 51,30 % des interviewés non-assurés.

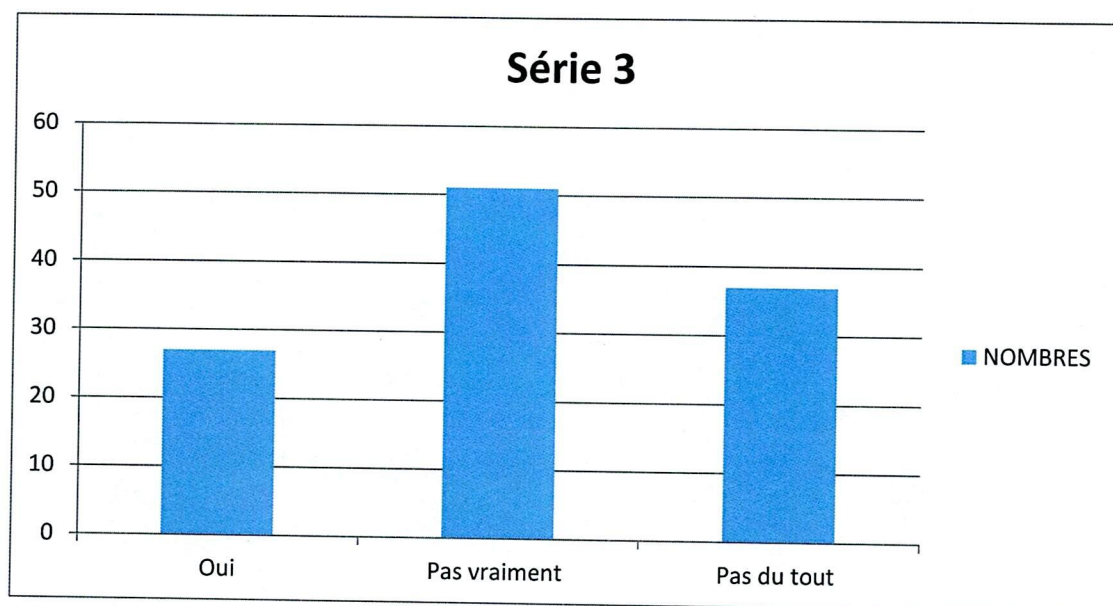
b) mesure du niveau de non-assurance dans les secteurs de la médecine



Graphique 1 10: mise en évidence de la non-assurance chez les médecins

Il ressort de cette analyse que le taux de non-assurance dans le secteur de la médecine est encore plus élevé ; soit une proportion de 90%.

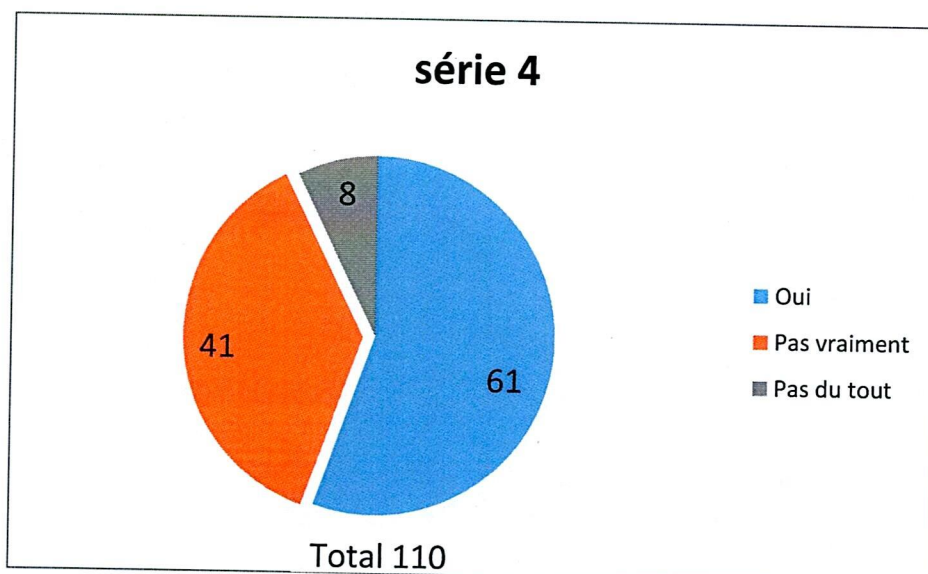
c) niveau de connaissance de l'assurance RC automobile par les automobilistes.



Graphique 1 11: niveau de maîtrise du contrat RC automobile par les automobilistes

De cette enquête, on peut voir que 23% seulement des automobilistes interviewés connaissent la nature du contrat qu'ils ont souscrit.

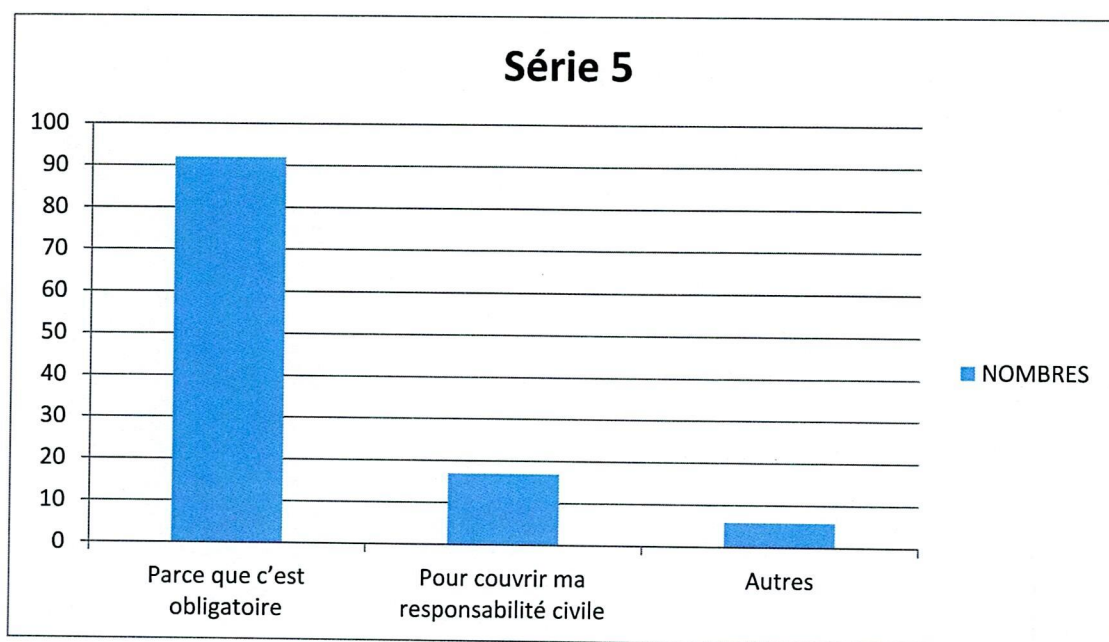
d) niveau de connaissance de la RC professionnelle des médecins par ceux-ci.



Graphique 1 12: niveau de maîtrise du contrat RC Professionnelle des médecins par ceux-ci

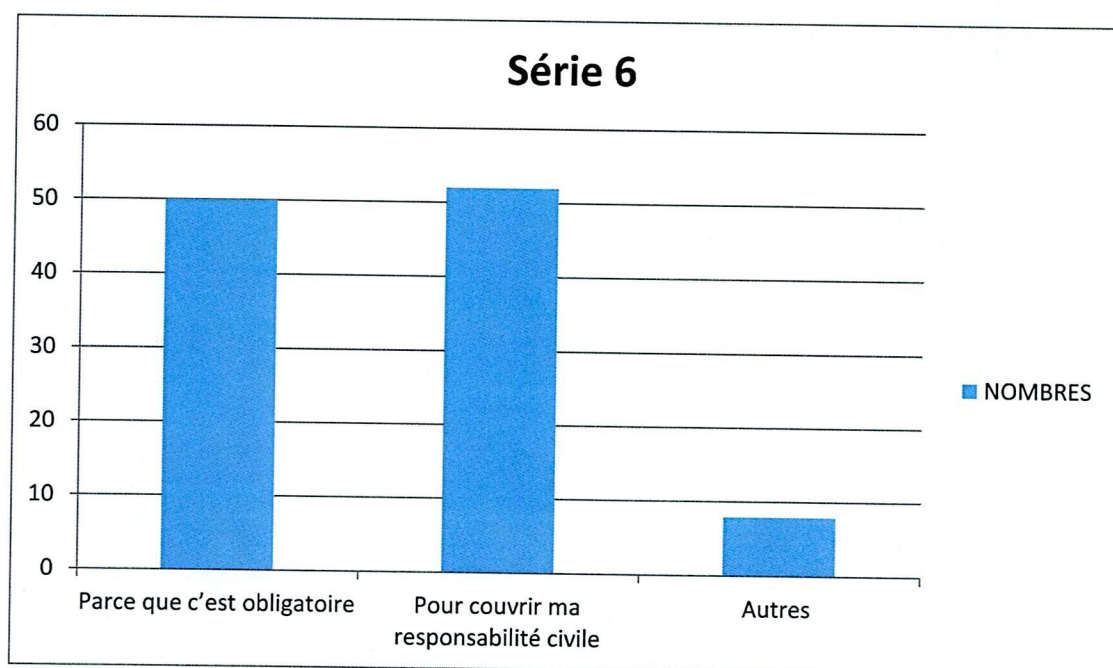
Il en ressort que près de la moitié des médecins interviewés ne connaissent pas vraiment ce que couvre la RC professionnelle.

e) connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les automobilistes



Graphique 1 13: connaissance de l'intérêt de la RC automobile par les automobilistes : à un contrat RC automobile simplement parce que c'est obligatoire.

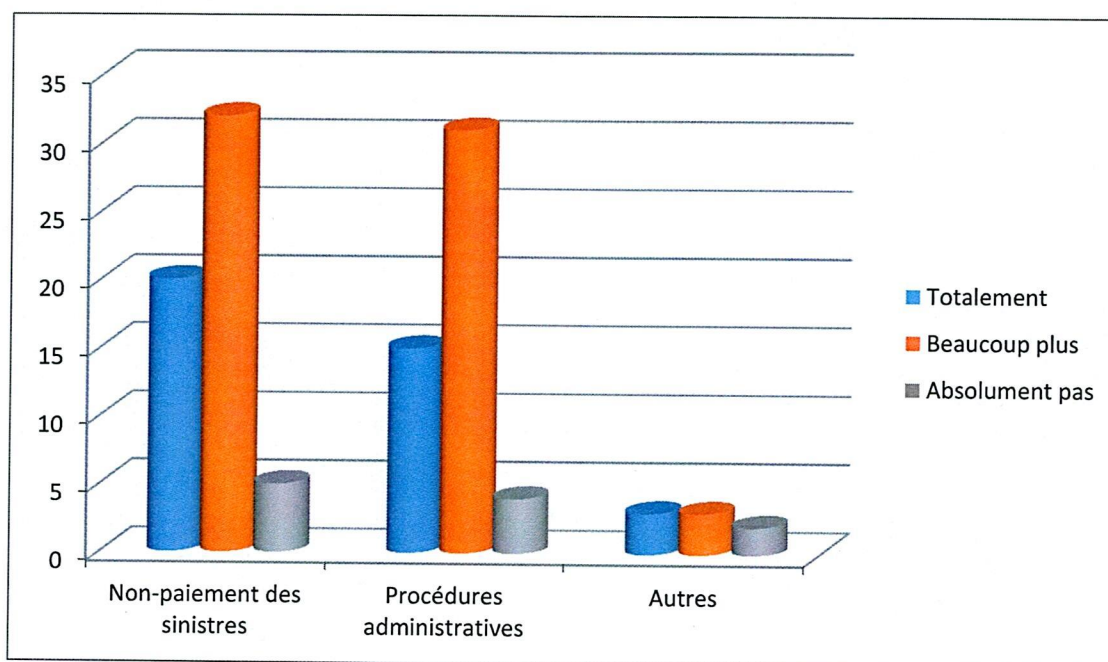
f) connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les médecins.



Graphique 1 14: connaissance de l'intérêt des assurances obligatoires par les médecins

45,45% des médecins souscriraient à un contrat RC simplement parce que c'est obligatoire.

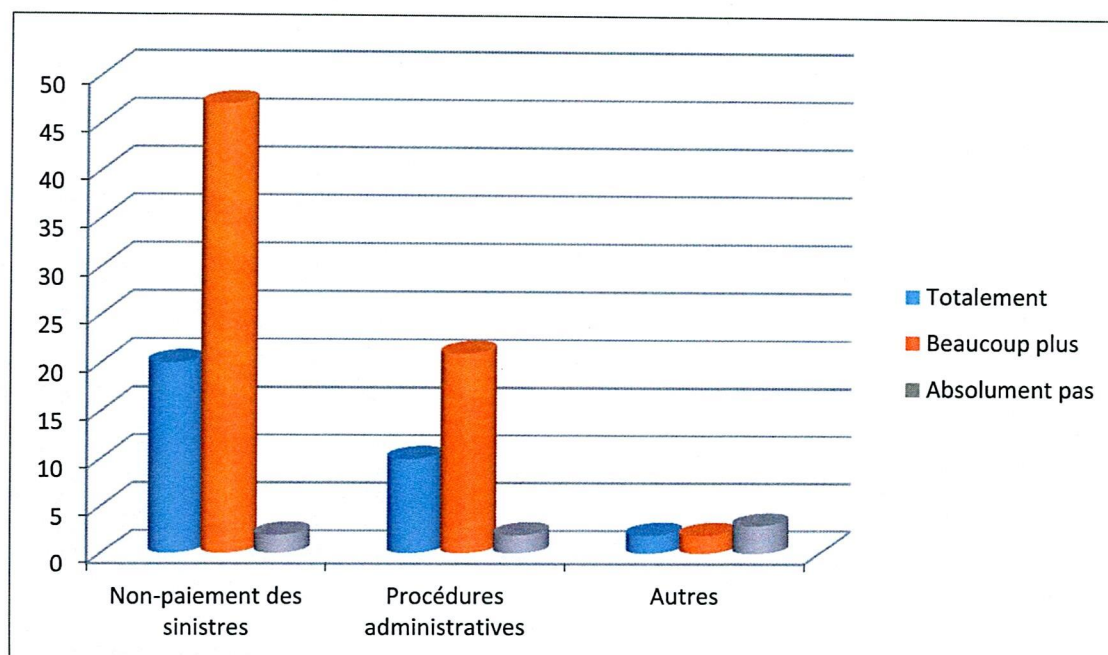
g) rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les automobilistes.



Graphique 1 15: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les automobilistes

D'après les interviewés, le non-paiement des sinistres et les procédures administratives sont ce qui déplaît le plus aux automobilistes.

h) rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les médecins.



Graphique 1 16: rapport entre les causes d'insatisfaction des produits d'assurance et le degré d'insatisfaction chez les médecins.

Le non-paiement des sinistres et les procédures administratives sont également ce qui déplaît aux médecins.

B) Analyse de la situation des assureurs

S'agissant de l'enquête menée auprès des assureurs, il en ressort que :

- Plus de 66% des professionnels questionnés ne sont pas en mesure de définir correctement les assurances obligatoires ;
- Plus de 52% des interviewés ne donnent pas de réponse satisfaisant sur la raison d'être des assurances obligatoires ;
- 78,26% des professionnels interviewés ne connaissent pas le nombre approximatif des assurances obligatoires au Cameroun ;
- Plus de 73% des professionnels en assurance avouent avoir besoin de se faire former en assurances obligatoires.

II) ANALYSE SWOT

Partant des résultats obtenus, l'analyse de la situation des assurances obligatoires nous permet d'élaborer l'outil SWOT³³ suivant qui va orienter nos différentes stratégies de lutte contre la non-assurance.

Tableau 28: analyse SWOT sur les assurances obligatoires.

<u>FORCES</u>	<u>FAIBLESSES</u>
- Caractère obligatoire et donc contraignant ; - Bénéfice de l'appui des administrations et autorités des secteurs concernés ; - Tout citoyen, sans forcément être en relation contractuelle avec l'assureur peut bénéficier des effets de l'assurance obligatoire ; - Le plafond de garantie est suffisamment relevé.	- Sanctions non dissuasives ; - Contrôle aléatoire et perfectible ; - Manquement en termes de règlement de sinistres et longues procédures ; - Non maîtrise du produit par les assureurs ; - Les difficultés à obtenir le procès-verbal de constat ; - Des insuffisances d'ordre juridique.

³³ L'acronyme anglais, qui renvoie à quatre termes anglais - strengths, weaknesses, opportunities et threats. L'analyse SWOT permet de développer la stratégie marketing d'une entreprise et d'évaluer la réussite d'un projet, en étudiant conjointement différentes données, comme les atouts et les défauts de la société, mais également la concurrence ou les marchés potentiels.

OPPORTUNITES

- Population active jeune
- Economie en émergence
- Pénétration élevée du digital
- Appartenance à un grand marché intégré (CIMA)

MENACES

- Faible culture en assurance
- Non-assurance élevée
- L'Etat en tant que son propre assureur ;
- Méconnaissance du produit par les assurables ;
- Manque de culture juridique des populations.

Source : analyse personnelle des difficultés relatives aux Assurances Obligatoires.

CONCLUSION PARTIELLE :

Cette première partie de notre travail qui s'achève avait pour objectif de faire l'état des lieux de la pratique des assurances obligatoires au Cameroun. En effet, plusieurs catégories d'assurances obligatoires sont en vigueur dans ce pays en vue de protéger non seulement les personnes mais aussi leurs biens. Le rôle économique de ces assurances obligatoires n'est pas aussi à négliger dans la mesure où l'assureur est qualifié à juste titre comme un investisseur institutionnel. Mais ces assurances obligatoires ne sont pas respectées par les divers acteurs concernés.

DEUXIEME PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : DES STRATEGIES POUR UN ESSOR VERITABLE

La situation des assurances obligatoires décrite en première partie nous inspire des stratégies permettant de faire décoller les assurances obligatoires au Cameroun.

Aussi avons-nous défini quatre stratégies dont le déploiement simultané permettra un véritable décollage des assurances obligatoires au Cameroun.

Il s'agit des quatre stratégies suivantes à savoir :

- La stratégie « communiquer » ;
- La stratégie « convaincre » ;
- La stratégie « contrôler » ;
- La stratégie « coordonner ».

Ces « 4C » constituent un levier déterminant pour permettre aux assurances obligatoires de jouer leur rôle de sécurité sociale et de promotion du secteur des assurances.

Il convient tout de même de marquer un point d'honneur sur la stratégie de communication qui semble irriguer toutes les autres. A l'état actuel des choses, cette stratégie constitue le volet par lequel il faut commencer le travail tant au niveau interne à l'entreprise qu'au niveau externe.

CHAPITRE I : MISE EN EXERGUE DES STRATEGIES NECESSAIRES POUR L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN

Plusieurs stratégies sont à prendre en compte simultanément pour assurer un véritable essor des assurances obligatoires au Cameroun. Dans le cadre de cette étude, nous les qualifions de « 4C »

SECTION I : STRATEGIES « COMMUNIQUER » ET « CONVAINCRE »

L'analyse de la situation des assurances obligatoires au Cameroun permet de voir que l'ensemble des acteurs souffre d'un déficit d'information sur ces assurances. Mais une bonne stratégie de communication devra avoir pour objectif final de convaincre les populations cibles.

I) STRATEGIE « COMMUNIQUER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES

La stratégie « communiquer » relative aux assurances obligatoires concerne non seulement les assurés, mais aussi les assureurs.

A) Stratégie de communication éducationnelle des assurés

Il convient ici d'informer dans un premier temps les assurés sur l'usage des assurances obligatoires ; et dans un second temps, de les former.

1) Information des assurés sur les assurances obligatoires au Cameroun

Selon les informations obtenues lors de nos recherches, il en ressort que 76,52% des interviewés ignorent la raison pour laquelle ils souscrivent à une assurance obligatoire.

Dans ces conditions, il est important de mettre en place une stratégie d'informations des assurés pour leur permettre de mieux comprendre la raison pour laquelle il est indispensable de prendre une assurance obligatoire. Ainsi, entre 2023 et 2027, il sera question de réduire de moitié le niveau de méconnaissance des assurances obligatoires au Cameroun.

Pour mieux atteindre la cible visée, il convient de distinguer les assurables restants dans les grandes métropoles camerounaises de ceux qui se retrouvent dans les périphéries.

S'agissant de la première catégorie, la stratégie d'information des assurables devrait essentiellement reposer sur l'utilisation des canaux médias et non-médias.

Il faudra aussi exploiter une piste à la mode à savoir l'utilisation des « influenceurs » pour informer au maximum les populations cibles.

Quant à la deuxième catégorie, il convient de passer par les autorités des collectivités territoriales décentralisées dans la mesure où, en vertu des principes de la décentralisation territoriale, celles-ci sont plus proches des populations.

2) Formation des assurés sur les assurances obligatoires au Cameroun

La formation des assurés fait également défaut sur le marché des assurances au Cameroun. Il convient donc de mettre en place une stratégie visant à former l'assuré sur l'utilisation des assurances obligatoires.

La transformation digitale des entreprises d'assurances permet à l'assuré de prendre une part active dans la gestion de son contrat d'assurance. En effet, avec la digitalisation, un bon nombre de tâches relatives à la gestion du contrat d'assurance sont transférées à l'assuré lui-même. Il pourra ainsi par exemple consulter sa contrat pour se renseigner sur l'échéance de la prime, les garanties octroyées ou encore les exclusions sans avoir à se rendre au siège de la compagnie.

Cette cogestion souhaitée du contrat d'assurance obligatoire entre l'assureur et son assuré a pour conséquence, une plus grande implication de celui-ci (assuré) sur les questions relatives à son contrat. Cette implication constante des assurés dans la gestion de leur contrat est un puissant levier d'éducation relative à l'assurance obligatoire.

A l'état actuel des choses, la digitalisation peine encore à décoller au sein des entreprises d'assurances camerounaises. Aussi, conviendrait-il au préalable de procéder à une véritable transformation digitale de ces entreprises.

B) Stratégie de communication éducationnelle des assureurs

Pour ce faire, il convient de présenter la stratégie d'information des assureurs avant celles de formations de ceux-ci.

1) Information des professionnels d'assurances sur les assurances obligatoires au Cameroun

D'après les résultats d'enquête menés auprès des assureurs, il en ressort que:

- Plus de 66% des professionnels questionnés ne sont pas en mesure de définir correctement les assurances obligatoires ;
- Plus de 52% des interviewés ne donnent pas de réponses satisfaisantes sur la raison d'être des assurances obligatoires ;
- 78,26% des professionnels interviewés ne connaissent pas le nombre approximatif des assurances obligatoires au Cameroun ;

Fort de ce constat, il urge d'instaurer de mettre en place une stratégie de communication informative des professionnels des assurances. En effet, comment vendre un produit qu'on ne maîtrise pas ? Comment convaincre un client à acheter un produit lorsqu'on est incapable de le lui expliquer de façon claire ?

Pour ce faire, il convient d'utiliser une batterie de mesures notamment : l'organisation des ateliers de formation, les conférences organisées pour ces professionnels dans les écoles de formation des assurances sur les thèmes relatifs aux assurances obligatoires, entre autres.

2) Formation des professionnels d'assurances sur les assurances obligatoires au Cameroun

Selon nos enquêtes, plus de 73% des professionnels en assurance avouent avoir besoin de se faire former en assurances obligatoires.

L'assureur camerounais a besoin d'une formation d'abord pour mieux renseigner l'assuré sur les contours liés à l'usage des assurances obligatoires. Ensuite, l'assureur a besoin d'une formation pour mieux vendre son produit d'assurance obligatoire. Enfin, il a besoin de formation pour gérer efficacement le contrat.

La mise en place de cette formation sera développée dans le deuxième chapitre ci-dessous.

II) STRATEGIE « CONVAINCRE » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES

La stratégie « convaincre » se décline en deux phases, la phase avant la survenance du sinistre et celle d'après.

A) Convaincre avant la survenance du sinistre

Avant la survenance du sinistre, il convient de distinguer deux moments. Le moment avant la souscription du contrat et celui d'après.

1) Convaincre bien avant la souscription du contrat d'assurance obligatoire

Il faut commencer par relever que l'assurance est un « service pur », dans la mesure où elle est essentiellement axée sur la confiance. D'ailleurs, il est courant d'entendre l'expression « l'assureur vend du vent ». De ce fait, les signes visibles autour de l'opération d'assurance sont plus significatifs pour le client actuel et potentiel. Ainsi, tout commence par la marque employeur de l'entreprise d'assurance considérée. Les clients sont sensibles à cette marque qui se résume généralement à la réputation que la compagnie a sur le marché. La tâche est particulièrement difficile dans la mesure où le secteur des assurances ne jouit pas déjà d'une très bonne réputation. Il est donc question pour chaque compagnie, de se distinguer pour bien se positionner dans le « top of mind » des populations cibles. Il convient de dire que la marque employeur n'est rien d'autre que la résultante des différents comportements que l'entreprise adopte au quotidien.

Une fois que le client décide d'entrer en relation avec la compagnie d'assurance, c'est le local qui est le point de repère. Si certaines compagnies sont dans de belles installations, il faudra aussi résoudre le problème de l'accessibilité pour l'ensemble des populations camerounaises à

travers une réelle politique de déconcentration de services. Il est plutôt fréquent de voir les assurés qui sont obligés de quitter Garoua ou Ngaoundéré pour se rendre à Douala pour un suivi de dossier. Or, une déconcentration de services aurait permis à l'entreprise d'assurance d'être plus proche de ses assurés. L'accueil des clients au sein de la compagnie doit être des plus impeccables. Il s'agit là du premier contact du client avec l'entreprise. Il devra donc avoir une bonne image à l'entame de la relation. Un bon service d'accueil doit permettre au client de se sentir comme chez lui, avec des réceptionnistes très accueillants, bilingues et ouverts.

Il appartient au client de faire la proposition d'assurance à l'assureur qui peut l'accepter ou refuser en fonction des caractéristiques du risque qu'il renseigne sur la fiche d'information. Cette dernière est souvent rare dans certaines compagnies et quand bien même elle existe, le client n'est pas suffisamment accompagné pour le renseignement de ladite fiche ; commençant là une relation bien difficile avec la compagnie d'assurance. S'il est important de remettre systématiquement la fiche d'information au regard du rôle important qui est le sien, il reste tout aussi important de bien renseigner les assurés sur le remplissage de cette fiche dont les informations vont déterminer la suite de la relation. La première phase de la relation qui existe entre le client et la compagnie se termine avec la signature d'un contrat d'assurance généralement constaté au début par un avenant puis une police en bonne et due forme. Très souvent, cette phase cruciale fait l'objet de problème tant dans le fond que dans la forme.

D'abord au niveau de la forme, il arrive le plus souvent que les contrats d'assurance soient rédigés essentiellement en petits caractères et sur plusieurs lignes. Cette situation empêche l'assuré à prendre véritablement connaissance des termes du contrat et donc met à mal la communication entre les deux parties. Cette situation est d'autant plus inquiétante que même les dispositions de l'article 8 du code CIMA ne sont parfois pas respectées. Selon cet article, *«Les clauses des polices édictant des nullités, des déchéances, des résiliations de plein droit ou des exclusions ne sont valables que si elles sont mentionnées en caractères très apparents.»* Bien plus, et pour ce qui concerne les assurances obligatoires, chaque assureur propose sa police d'assurance sur le marché, laissant transparaître aux yeux du client un son de discordance et donc un bruit communicationnel. Il serait intéressant que le marché des assurances obligatoires au Cameroun mette sur pied des polices d'assurances standardisées pour chaque catégorie d'assurance obligatoire comme c'est le cas en RC automobile.

Ensuite dans le fond, on note des contrats d'assurance avec des trous de garantie. Cette situation est souvent mal perçue par les assurés qui y voient une forme d'arnaque. Mettant ainsi à mal la communication entre les deux parties. Une bonne communication commence par la mise en place de contrat d'assurance avec des garanties assurant au minimum ce que le

législateur a défini. Bien plus, il existe une communication autour de la prime. Les pratiques de sous-tarification renvoient plutôt à une communication de produit dégradé aux yeux du producteur lui-même. En sus, le client peut y voir une preuve d'incivisme et un manque de collaboration chez les assureurs. Le respect de la prime est donc une preuve minimum est donc la preuve que l'assureur lui-même croit en son produit.

2) Convaincre pendant la phase de gestion du contrat d'assurance obligatoire

L'une des particularités de l'opération d'assurance est que l'assuré et son assureur ne se voient pas après la conclusion du contrat ; signe que tout va bien. Cette ancienne conception de la relation d'assurance doit être dépassée par les assureurs camerounais pour mettre à jour une relation accompagnée de contacts réguliers entre les deux parties.

Le cas spécifique de la banque est assez inspirant et illustratif. En effet, chaque client de la banque est traité de façon personnalisée au cours de l'exécution du contrat. De plus, la banque établit une relation permanente avec son client qui à la limite devient en quelque sorte « un employé de la banque » dans la mesure où celle-ci va lui confier des tâches assez basiques pour lui permettre d'être permanemment en contact et d'avoir l'impression de contrôler la situation.

Il s'agit là d'un exemple à copier par les compagnies d'assurances qui devraient créer des systèmes de bases de données dynamiques (BDD) leur permettant d'avoir un maximum d'informations nécessaires pour individualiser les offres de produits d'assurances obligatoires. Cela passe donc par l'instauration d'un système de Customer Relationship Management (CRM) dans chaque compagnie d'assurance.

Cette invite à une véritable transformation digitale sera d'ailleurs plus praticable dans les assurances obligatoires du fait de leur possible standardisation qui facilite la systématisation des procédures et donc la digitalisation des relations entre assureurs et assurés.

Ainsi tout client des assurances obligatoires devra être capable de consulter son contrat en ligne à tout moment grâce aux « chatbots » qui devront lui apporter des réponses nécessaires à ses préoccupations.

L'assuré devra également être en mesure de payer sa prime à partir de son compte sans forcément se déplacer au lieu de la compagnie d'assurances ou de l'intermédiaire.

Tout ceci crée un nouveau type de relation, pas forcément physique, mais permanente, qui sied aux caractéristiques du nouveau client qualifié d' « androïde ».

B) Convaincre après la survenance du sinistre

Cette étape présente deux phases, la phase du processus d'indemnisation et celle du règlement proprement dit.

1) Convaincre durant la phase du processus d'indemnisation des assurances obligatoires

La survenance du sinistre est le moment de vérité dans la relation qui lie l'assuré à son assureur. C'est l'occasion pour l'assureur de déterminer le niveau de crédibilité à lui accorder pour la suite de la relation contractuelle.

Selon nos enquêtes sur le terrain, 43,48% des automobilistes interviewés décrivent les longues procédures auxquelles ils sont souvent soumis après la survenance d'un sinistre ; ce taux est de 30% chez les médecins.

Afin de mener une bonne communication non verbale, les compagnies devraient donc réduire le parcours client lors du processus d'indemnisation. D'une façon générale, le processus d'indemnisation de décline comme suit :

- Faire constater l'accident ;
- Déclarer le sinistre survenu à son assureur et produire des pièces exigibles ;
- Désignation d'un expert ;
- Si l'assuré approuve le rapport d'expertise, on met le dossier en paiement.

En automobile par exemple, la production du Procès-Verbal de constat prend souvent beaucoup de temps avant de parvenir. Aussi, en cas de recours, cette phase de « ping pong ³⁴ » inter-compagnies prend généralement plus temps au détriment de l'assuré qui parfois n'est pas informé du déroulement de la procédure.

Il serait intéressant de réduire ce parcours en mettant en place des plateformes au niveau des compagnies et des autres partenaires, qui interagissent entre elles de sorte que le constat d'accident soit très rapidement transmis à la compagnie afin d'accélérer le processus.

2) Convaincre durant la phase de règlement proprement dit des sinistres couverts par les assurances obligatoires

Le paiement de sinistre, tout le sinistre et rien que le sinistre est la dernière phase de la relation entre l'assuré et l'assureur à la suite de la survenance d'un sinistre. Cette étape est aussi la plus importante car dit-on souvent « l'argent est le nerf de la guerre ». On retrouve trois catégories de revendications à ce niveau.

D'abord les assurés se plaignent du fait que les assureurs ont pour principe le « non-paiement des sinistres ». Pour les assurés, les assureurs sont généralement à la recherche d'un facteur en même de légitimer leur position qui était déjà connue à l'avance à savoir, ne pas payer le

³⁴ Jeu de tennis de table qui consiste à se renvoyer la balle entre les différents joueurs.

sinistre. Dans ces conditions, le client ne se sent pas en confiance avec son assureur et le nécessaire partenariat entre les deux parties sera impossible. Il est donc question pour les assureurs d'inverser carrément la courbe pour comprendre que le paiement des sinistres est le principe et le non-paiement de ceux-ci l'exception.

Ensuite lorsqu'ils décident de payer le sinistre, celui-ci n'est pas payé intégralement. Il arrive très souvent qu'on divise l'indemnité due à l'assuré pour lui faire des propositions moindres. Le fait pour cet assuré sinistré d'être dans une situation de vulnérabilité le pousse le plus souvent à accepter l'offre ; mais tout en étant insatisfait. C'est une très mauvaise manière de communiquer avec sa clientèle que les assureurs doivent revoir rapidement afin de payer l'intégralité du sinistre à l'assuré lorsque cela est dû.

Enfin, les assurés se plaignent du temps mis pour entrer en possession de leur chèque ou que le virement leur soit effectué. Très souvent, l'assureur prend tout son temps avant de payer l'assuré sinistré. Plus grave, dans les dossiers faisant intervenir un recours émis, l'assureur peut recevoir le chèque de la compagnie dont l'assuré est civilement responsable, et ne pas reverser l'intégralité de la somme perçue ou du moins trainer avant de reverser.

Tous ces cas martèlent la mauvaise communication ambiante qui existe en ce moment entre les professionnels du secteur des assurances et les assurés actuels et potentiels.

Selon nos sondages, 49,56% des automobilistes interviewés pensent que c'est le mauvais règlement de sinistres qui les déplaît le plus chez les assureurs. Ce taux va jusqu'à 63,64% chez les médecins.

Le bon traitement des assurés lorsqu'ils s'agissent de ce pourquoi ils ont souscrit à un contrat d'assurance, sera la meilleure communication possible, la plus convaincante. En effet, si la communication verbale aura un rôle beaucoup plus éducationnel, informationnel, la communication non-verbale est celle qui peut permettre aux assurés actuels et potentiels à changer véritablement pour choisir de s'assurer sans forcément mettre les FMO derrière tout le monde

SECTION II : STRATEGIES « CONTRÔLER » ET « COORDONNER »

Malgré la communication et surtout les moyens de conviction, il existe toujours des assurables qui peuvent vouloir échapper à l'ordre public établi, du phénomène de l'incivisme en l'occurrence. Pour cela, la stratégie « contrôler » va permettre de réprimer et de dissuader. Quant à la stratégie « coordonner », elle aura pour effet, de planifier les actions et d'améliorer les résultats.

I) STRATEGIE « CONTRÔLER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES

La stratégie « contrôler » des assurances obligatoires peut être préventive ou répressive.

A) Aspect préventif ou dissuasif du contrôle

Le contrôle préventif peut se faire tant au niveau des assurables qu'au niveau des assureurs.

1) Contrôle préventif ou dissuasif chez les assurables

Pour persuader les assurables à éviter la non-assurance, il est important de mettre en place en place des stratégies de prévention ou de dissuasion de la non-assurance.

Ces stratégies consistent à mettre à contribution un ensemble d'acteurs intervenant régulièrement dans la gestion du bien ou du service pour lequel on est assujetti à une assurance obligatoire.

Dans le cas de l'assurance RC automobile, plusieurs partenaires peuvent être mobilisés pour prévenir la non-assurance à ce niveau. En effet, il existe, plusieurs catégories d'automobilistes qui peuvent être identifiés. On peut relever : les transporteurs interurbains, les transporteurs intra urbains, les transporteurs péri-urbains, les motos entre autres.

La stratégie de contrôle devra donc prendre en compte ces différentes catégories d'automobiliste pour être plus efficace. Ainsi, on peut être amené à utiliser conjointement les différents acteurs suivant afin de prévenir le phénomène de non-assurance au Cameroun.

- Le premier acteur à intégrer dans cette stratégie peut-être les professionnels de visite technique automobile. En effet, il convient de mettre en place une législation exigeant la présentation de l'attestation d'assurance pour pouvoir bénéficier du certificat de contrôle technique ;
- Le second acteur à mobiliser est le concessionnaire automobile. Il convient pour les assureurs de créer un partenariat avec les différents concessionnaires de sorte que ces derniers incorporent l'assurance automobile dans leur facture de vente ; de sorte qu'ils deviennent de fait, des collecteurs de primes d'assurances destinées à leurs partenaires.
- L'autre acteur à mobiliser peut être les stations de péages. En effet, depuis 2009, le Cameroun s'est lancé dans un processus de mise en place des péages automatiques. Ceux-ci peuvent être couplés de radars connectés à une base de données dynamiques installée au niveau de la DNA. Ces radars étant capables de renseigner sur l'assurance ou non d'un véhicule en fâchant sa plaque d'immatriculation.

S'agissant des RC professionnelles la stratégie consiste à intégrer l'ensemble des acteurs qui y interviennent de façon significative pour mettre en place des mesures de prévention contre la

non-assurance. Ainsi, il convient d'élaborer des mesures de persuasion intégrant l'ASAC, l'Ordre professionnel et le Ministère de tutelle.

2) Contrôle préventif ou dissuasif chez les assureurs

Le contrôle préventif des assureurs consiste à dissuader ces derniers à adopter des comportements qui ne respectent pas la réglementation en vigueur. Le contrôle des assureurs se fait à travers la DNA et la CRCA. Cette prévention se fait par des moyens multiples parmi lesquels la digitalisation occupe une place de choix.

Au niveau du contrôle national, à travers une plateforme digitale qui peut réunir les acteurs du secteur des assurances, le Ministère de tutelle et éventuellement l'Ordre, devrait mettre en place une stratégie visant à centraliser les informations relatives à l'évolution des assurances obligatoires afin de mieux dissuader ceux des assureurs qui poseraient des actes répréhensibles.

Dans le secteur de l'automobile par exemple, cette stratégie a été lancée par une tripartite constituée du Ministère des finances représenté par la DNA, les assureurs représentés par l'ASAC et la startup SPRINT PAY qui jouait un rôle technique.

Cette plateforme a pour objet la centralisation des attestations d'assurances automobiles avec pour effet attendu : la centralisation des informations ; la transparence, la traçabilité et le suivi des opérations d'assurances automobiles ; amélioration de la qualité du service ; amélioration de la production ; la sécurité ; la réduction des fraudes et le business intelligence.

A l'état actuel de la situation, cette plateforme peine encore à jouer son rôle du fait de la réticence des compagnies à renseigner la plateforme en question ; démontrant par là le caractère imbriqué des stratégies relatives aux assurances obligatoires.

Au niveau du contrôle communautaire, le faible nombre de contrôle de la CRCA, peut être jugulé par la mise en place d'un contrôle numérique pouvant se faire à distance. Ainsi, plusieurs contrôles pourront se faire par des contrôleurs communautaires qui pourront à travers une plateforme effectuer des contrôles à distance.

Toute cette multiplicité des contrôles digitaux couplés avec des contrôles physiques réguliers, permettront de dissuader les compagnies à poser des actes répréhensibles.

B) Aspect répressif du contrôle

Même si on a coutume de dire que « prévenir vaut mieux que guérir », mettant en avant les stratégies préventives au détriment de celles répressives, il reste que la sanction est indispensable.

1) Contrôle répressif au niveau des assurables

Le contrôle répressif des assurables se fait par l'intermédiaire des acteurs qui peuvent être importants.

Pour l'assurance obligatoire relative à l'exercice de la profession de pharmacien, on note l'intervention des acteurs tels que : l'Ordre ; le Ministère de la santé publique (MINSANTE) et l'ASAC.

Pour ce qui est l'assurance automobile, on note des acteurs tels que : les FMO ; l'ASAC et la Ministère des finances (MINFI).

Le contrôle répressif fait intervenir des sanctions afin d'empêcher les assurables d'adopter des comportements répréhensibles. Le contrôle de l'obligation des assurances obligatoires se faisant à travers des documents tels que l'attestation d'assurance par exemple.

Le non justification de la preuve d'assurance est une raison suffisante pour se faire infliger une sanction. Ces sanctions peuvent aller de l'amende à la mise en fourrière du véhicule en passant par l'emprisonnement. En ce qui concerne les assurances sur les activités, la non assurance justifie la fermeture de l'activité.

Au-delà de ces sanctions existantes, les acteurs de la répression se doivent de rendre toutes leurs mesures populaires afin d'informer le plus grand nombre et donc de dissuader plusieurs à adopter le même comportement. Les sanctions des fautifs doivent donc être exemplaires.

La répression telle qu'elle est pratiquée en ce moment présente des lacunes du fait de l'absence d'informations sur les biens ou les personnes assurables. Cette situation conduit généralement à une sous-évaluation de la situation de non-assurance et donc à une inefficacité du contrôle même répressif.

Il convient donc de mettre en place des équipes conjointes pour mener une politique de répression pour les assurables et même pour les assureurs.

2) Contrôle répressif au niveau des assureurs

Le contrôle répressif des compagnies d'assurances est effectué par la DNA et la CRCA qui travaillent en collaboration. Il est important que ces sanctions soient exemplaires et régulières.

S'agissant du caractère exemplaire, les sanctions des compagnies d'assurances doivent pouvoir dissuader les autres acteurs à se lancer dans cette mauvaise piste. Les autorités de la CIMA de la CIMA disposent d'une batterie de mesures inscrites dans l'article 312 du code. Ces mesures vont du simple avertissement jusqu'au retrait définitif de l'agrément.

En réalité, la sanction doit pouvoir rechercher deux objectifs au moins à savoir : réprimer celui qui a posé un acte non réglementaire et dissuader celui qui, à un moment ou à un autre, aurait pu adopter le même comportement.

Quant à la régularité des sanctions, elle permet d'effectuer des contrôles à intervalles de temps réguliers. Cette technique limite au maximum les cas de fraudes dans les compagnies d'assurances.

Il est important que les sanctions de compagnies d'assurances soient suffisamment diffusées. Il s'agit aussi là d'un autre volet de la répression. En effet, les compagnies sérieuses d'assurances tiennent à protéger leur capital image auprès des cibles environnantes. Savoir que la sanction sera diffusée est une arme assez puissante en ce moment où l'information est au centre des décisions du client devenu intelligent et omniprésent. De nos jours, une bonne stratégie de répression des compagnies d'assurances doit, pour être efficace, être digitalisée.

En réalité, la meilleure stratégie est celle qui est à la fois préventive et répressive ; celle qui est digitalisée et physique.

II) STRATEGIE « COORDONNER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES

« Coordonner » c'est organiser les différentes parties d'un ensemble pour former un tout harmonieux. Elle présente un ensemble d'activités qui rentrent dans la logique de la démarche qualité des entreprises.

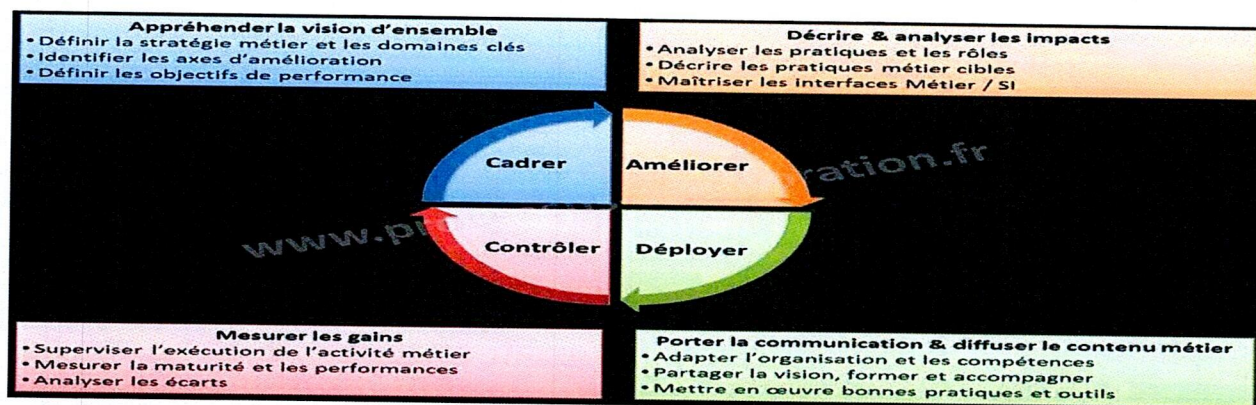


Figure N°7 : étapes d'une politique d'amélioration continue

La stratégie « coordonner » peut être articulée de la façon suivante:

A) Coordonner pour planifier la politique des assurances obligatoires

Il s'agit de relever dans un premier temps les acteurs de la coordination avant d'évoquer la mise en œuvre de cette coordination.

1) Acteurs de la coordination

Dans le cadre de la gestion des assurances obligatoires au Cameroun, la coordination est indispensable.

L'intervention de plusieurs acteurs dans la gestion de ces assurances pose un problème de coordination. Pour une catégorie d'assurance obligatoire, plusieurs départements ministériels et l'Ordre professionnel peuvent être compétents pour sa mise en œuvre. Ceci nécessite une réelle coordination allant dans le sens de permettre à une seule entité d'être responsable de la mise en œuvre de ladite assurance obligatoire. Ainsi, on évitera les conflits de compétences qui sont sources d'inefficacité.

Parmi les acteurs qui interviennent ici, on peut relever les assureurs à travers l'association des Sociétés d'Assurance du Cameroun ; les Ministères de tutelles (tutelle administrative et tutelle financière) ; les différents Ordres et chambres professionnels.

Ces acteurs doivent travailler en symbiose pour faire décoller les assurances obligatoires au Cameroun.

2) Mise en œuvre de la politique de coordination

La mise en œuvre de la politique de coordination doit avoir pour effet de permettre aux différents acteurs qui interviennent dans les assurances obligatoires de regarder dans la même direction. Cette coordination peut concerner plusieurs niveaux d'activités.

Actuellement, l'une des mesures de coordination sur les assurances obligatoires doit être la mise en place d'une police unique pour chaque catégorie d'assurances obligatoires telle que cela a été fait avec la police automobile. Cette coordination aura pour effet de limiter les fraudes.

Un autre chantier de coordination auquel il va falloir se pencher est celui de l'harmonisation des tarifs, toujours comme dans le cas de l'assurance automobile. A l'état actuel des choses, chaque compagnie d'assurances essaie de pratiquer son tarif sur les risques obligatoires existants ; cette façon de faire est source de concurrence déloyale, et surtout crée de la « non-assurance voilée ». Parlant de « non-assurance voilée », il faut entendre une situation où l'assurable détient une police d'assurance mais celle-ci, eu égard à la mutualité existante, n'est pas en mesure d'assurer sa protection le jour du sinistre. Il s'agit donc d'une sorte de non-assurance invisible.

Un autre chantier de coordination se trouve au niveau de la loi communautaire qui n'encadre pas toutes les assurances obligatoires ; ce qui pose encore un souci de coordination. La stratégie ici sera de créer un cadre juridique commun devant permettre d'encadrer l'ensemble de ces assurances obligatoires et désigner un responsable pour sa mise en œuvre.

B) Coordonner pour améliorer les résultats sur les assurances obligatoires

La mise en place des assurances obligatoires vise en réalité deux catégories d'objectifs à savoir : un objectif social et un objectif économique

1) Coordination, amélioration du résultat social et lutte contre la non-assurance

En poursuivant son objectif social de protection des personnes et des biens, la coordination doit permettre aux assurances obligatoires de s'épanouir au Cameroun.

En effet, la coordination doit pouvoir mettre en place des conditions devant permettre à l'assuré de supporter les charges liées aux assurances obligatoires.

Ainsi, la prime de chaque catégorie d'assurance obligatoire devra être fixée de façon à assurer un équilibre entre l'offre et la demande de cette assurance. Sans cet équilibre, les assurés pourraient être incapables de satisfaire à leurs obligations ; d'un autre côté, l'absence d'équilibre peut compromettre la réponse de l'assureur en cas de sinistre.

Cette stratégie doit se mettre en place à travers une harmonisation des polices d'assurances obligatoires ainsi que des primes pratiquées à chaque niveau.

2) Coordination, amélioration du résultat économique et lutte contre la non-assurance

L'assuré voit plus d'intérêt à protéger son bien (ou son activité), que de protéger une éventuelle victime de sa consommation dudit bien (ou exercice de ce service).

Partant de ce postulat, la coordination devra permettre aux assurés de voir les assurances obligatoires comme le chemin par lequel ils doivent passer pour protéger leurs patrimoines.

Pour cela, l'assurance automobile nous enseigne énormément. Partie de l'assurance RC automobile en 1965, cette assurance a su intégrer les autres catégories d'assurances contractuelles automobiles. Ces dernières permettent à l'assuré de protéger son véhicule au-delà de la protection des éventuelles victimes. Ainsi, les autres garanties automobiles occupent en 2020 un chiffre d'affaires de **15 999 150 012 FCFA** soit **55,64 %** du chiffre d'affaires RC automobile.

Il existe donc plusieurs stratégies de gestion des assurances obligatoires. Ces stratégies sont imbriquées et donc doivent être mises ensembles. Mais dans le cadre de cette étude, nous allons présenter un plan de mise en œuvre de la stratégie de communication qui est considérée comme un préalable dans l'environnement actuel des assurances obligatoires au Cameroun.

CHAPITRE II : STRATEGIE « COMMUNIQUER » COMME UNE STRATEGIE IRRIGATOIRE DE TOUTES LES AUTRES STRATEGIES RELATIVES A L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN

A l'épreuve des faits, la stratégie de communication semble tenir toutes les autres. Aussi, l'essor des assurances obligatoires au Cameroun tient à la prise en compte préalable de cette communication.

Dans le cadre de cette étude, il convient de montrer dans un premier temps, le rôle capital joué par la communication auprès des autres stratégies avant de proposer un plan de mise en œuvre de ladite stratégie de communication.

SECTION I : PLACE DE LA COMMUNICATION AU SEIN DES AUTRES STRATEGIES DE DECOLLAGE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES

La communication irrigue toutes les autres stratégies sur les assurances obligatoires pour qu'elles puissent être efficaces.

I) COMMUNICATION AUTOUR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES ET LA STRATEGIE « CONVAINCRE »

A) Communication et stratégie « convaincre » avant la survenance du sinistre	Apport de la communication à la stratégie « convaincre »
1) Communication pour convaincre avant la souscription du contrat	- Bien expliquer la raison d'être des assurances obligatoires aux assurables ; - Les assister lors du remplissage de la fiche d'information ; - Expliquer les termes du contrat à l'assurable bien avant la signature.
2) Communication pour convaincre après la souscription du contrat	- Envoyer des messages régulièrement à l'assuré pour lui donner des informations sur son contrat ; - Aller vers les grands comptes et leur parler de la gestion de leur contrat ; - Anticiper sur les évolutions relatives aux assurances obligatoires et renseigner le client dessus.

B) Communication et stratégie « convaincre » après la survenance du sinistre	Apport de la communication à la stratégie « convaincre »
1) Communication pour convaincre pendant le processus de règlement de sinistres	- Expliquer la procédure au client afin qu'il puisse comprendre pourquoi cela peut parfois trainer ; - Faire une note d'information à l'assuré à chaque fois qu'on mène une action dans le processus ; - En cas de recours émis auprès d'une autre compagnie, informer l'assuré de toutes les interactions avec la compagnie adverse.
2) Communication pour convaincre pendant le règlement proprement dit du sinistre	- Expliquer le principe indemnitaire le cas échéant ; - En cas de montant inférieur reçu de la compagnie adverse, expliquer la situation au client tout en poursuivant la réclamation

II) COMMUNICATION AUTOUR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES ET LES STRATEGIES «CONTRÔLER » ET « COORDONNER »

A) Communication et stratégie « contrôler »	Apport de la communication à la stratégie « convaincre »
--	---

1) Communication et contrôle préventif	- Informer les assurables sur les risques de cessation de leur activité du fait de la situation de non-assurance ; - Informer sur les risques de sanctions pénales prévues en cas de non-assurance
2) Communication et contrôle répressif	- Informer sur les cas de sanctions infligées à des non-assurés.

B) Communication et stratégie « coordonner »	Apport de la communication à la stratégie « coordonner »
1) Communication et coordination au niveau de la planification	Communiquer sur l'objectif recherché dans la mise en place de stratégie de décollage des assurances obligatoires
2) Communication et coordination au niveau de l'amélioration des résultats	- Communiquer sur les résultats attendus dans le management des assurances obligatoires au Cameroun ; - Communiquer sur les écarts observés ; - Communiquer sur les améliorations.

SECTION II : PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION

Le plan de mise en œuvre de la stratégie de communication touche les volets internes et externes.

I) PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION INTERNE

Tableau 29 : plan de mise en œuvre de la stratégie de communication interne

N°	ACTIVITES	CIBLES	CANAL	RESPONSABLE S	INDICATEU RS
Objectif : accroître à 95% au moins le niveau de formation/information des professionnels des assurances sur les assurances obligatoires entre 2023 et 2027.					
1	Mise à jour des organigrammes, publication et accès facile dans les différentes compagnies.	Personnel (cible directe) Clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Ateliers de formation en ressources humaines	Directeur général Responsables des Ressources Humaines	Organigramme mis sur pied et vulgarisé
2	Promotion de la mise en place des organigrammes permettant la transversalité et la suppression des silos	Personnel (cible directe) ; Clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Ateliers de formation en ressources humaines	Directeur général Responsables des Ressources Humaines	Organigramme avec communication transversal mis sur pied
3	Mise sur pieds dans les compagnies d'un système formation/information continu des employés	Les employés des compagnies et des intermédiaires d'assurances (cible directe) ; Clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Stage de formation sur les assurances obligatoires ; Atelier de formation en assurances obligatoires	Directeur général Directeur des Ressources humaines	Rapports de formation

4	Mise sur pieds d'un système de veille permanente pour satisfaire les besoins d'information	Equipe de veille stratégique de l'entreprise d'assurances (cible directe) ; Clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Internet ; Documents ; Réunions ; Descentes sur le terrain...	Directeur général ; responsable équipe de veille	Rapport d'informations exploitables
5	Mise sur pieds d'un climat social convivial et productif dans l'ensemble des compagnies camerounaises	L'ensemble des collaborateurs (cible directe) ; clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Réunions ; Activités extra sportives ; Motivations des salariés	Directeur général ; responsable Ressources Humaines	Niveau de convivialité dans le service ; le niveau de collaboration ; Atteinte des objectifs
6	Mise sur pieds d'un manuel de procédures dans chaque compagnie d'assurance	Ensemble des collaborateurs (cible directe); clients actuels et potentiels (cible indirecte)	Ateliers de formation; Ateliers de réflexion	Responsable qualité	Manuel produit
7	Mise sur pieds d'un esprit d'amélioration continue	L'ensemble du personnel, des assurés, assurables et autres.	Démarche Qualité	Responsable Démarche Qualité	Taux de réduction des erreurs ; Nombre de formations

					suivies ; Respect des normes de qualité.
--	--	--	--	--	---

2) PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION EXTERNE

Tableau 30: plan de mise en œuvre de la stratégie de communication externe.

N°	ACTIVITES	CIBLES	CANAL	RESPONSABLE S	INDICATEU RS
Objectif : renforcer le niveau de connaissances des assurances obligatoires chez 80% de la population camerounaise cible entre 2023 et 2027.					
1	Identification, en collaboration avec une équipe pluridisciplinaire et multisectorielle des messages essentiels à diffuser à l'endroit des différentes cibles.	Consultants, Sociologues, Leaders religieux, Journalistes, Influenceurs (cible directe) ; populations (cible indirecte)	Mission technique de travail	Bureau de coordination de l'ASAC ; Ordres nationaux ; Ministères de tutelle	Rapport de mission Documents élaborés par les programmes
2	création et animation interactive d'un site pour le programme répondant aux préoccupations majeures des populations	Assurés et assurables qui sont Internautes (cible directe) ; Autres citoyens (cible indirecte)	Internet	chargé de communication de l'ASAC	Site web de l'ASAC ; Site des compagnies
3	Vulgarisation du site internet et démonstration de son fonctionnement pendant des	Assurés	Emissions télé et radio ; Conférences	Equipe de coordination	Nombre croissants des visiteurs du

	émissions audiovisuelles ou des conférences publiques	Assurables Autres	publiques		site
4	Réalisation de matériels et outils de communication en appui aux activités d'information et de sensibilisation des populations	Consultants ; Sociologues ; Journalistes ; Dessinateurs ; Artistes ; Assurés ; Assurables (cible indirecte).	Ateliers de réflexion	Chargé de communication	Matériels éducatifs réalisés Rapport d'atelier
5	Formation des animateurs à l'utilisation des matériels et outils de communication	Cadres supérieur des assurances ; Cadres moyens ; Agents ; Assurés et assurables (cible indirecte)	Atelier de formation	Chargé de communication	Rapport d'atelier
6	Planification de la diffusion rationnelle des matériels et outils de communication.	Consultants ; Equipes ASAC ; Assurés et assurables (cible indirecte)	Réunions de coordination	Chargé de communication	Plan de diffusion disponible
7	Pause d'affiches et d'affichettes avec des messages essentiels à des endroits stratégiques.	Populations ; administration	Tableaux d'affichage ; Panneaux	Chargé de communication	Affiches posées
8	Partenariat avec les médias communautaires et les chaînes nationales	Responsables de la presse ; assurés et assurables	Réunion	Chargé de communication	Protocole d'accord signé

		(cible indirecte)			
9	Formation des journalistes et animateurs sur la non-assurance et les comportements pour la prévenir	Animateurs et journalistes ; Assurés et assurables (cible indirecte)	Ateliers de formation	Chargé de communication	Rapports d'atelier
10	Planification et participation à des émissions interactives en français, en anglais et en langues nationales axées sur des thématiques pointues relatives à la prévention de la non-assurance sur les chaînes de télévision et de radio nationales ; Animation de conférence publique dans des écoles, collèges, universités et grandes écoles des différents départements du pays.	Populations	Emissions télé et radio	Equipe de coordination	Supports des émissions
11	Animation de conférences publiques dans des écoles, collèges, universités et grandes écoles des différents départements du pays	Elèves, étudiants Enseignants	Conférence publique	Equipe de coordination	Rapport d'activités
12	Organisation de téléthon national d'information et de sensibilisation sur les assurances obligatoires avec des artistes nationaux.	Populations des différentes communes	Sensibilisation itinérante	Chargé de communication	Coupures de presse Reportage audiovisuel
13	Réalisation et diffusion de spots de sensibilisation avec des messages courts et précis sur un thème spécifique des	Populations	Télé et radio	Chargé de communication	Rapport de diffusion

	assurances obligatoires à la télévision et à la télé.				
14	Insertion de messages de sensibilisation sur les assurances obligatoires dans des quotidiens à grande audience (Cameroon Tribune ; Mutations...)	Cadres de l'administration publique et privée ; Assurés et assurables (cible indirecte)	Quotidiens	Chargé de communication	Exemplaires des journaux

NB : dans le cadre de la mise en œuvre de ce plan de la stratégie de communication, les coûts et les délais devront être intégrés. Mais à l'étape actuelle de notre analyse, nous avons jugé complexe de mener cette étude en raison des multiples acteurs qui interviennent dans la chaîne, nécessitant la prise en compte des avis de tous.

CONCLUSION PARTIELLE :

Cette deuxième partie qui prend ainsi fin a eu pour but de présenter les différentes stratégies nécessaires pour faire décoller les assurances obligatoires au Cameroun. Ces stratégies que nous avons qualifiées de « 4C » sont :

- La stratégie « communiquer » ;
- La stratégie « convaincre » ;
- La stratégie « contrôler » ;
- La stratégie « coordonner ».

Parmi ces stratégies, la stratégie de communication est celle qui irrigue toutes les autres pour leur permettre de mieux se déployer. C'est la raison pour laquelle, elle est au centre de la stratégie globale sur les assurances obligatoires et justifie qu'on en présente un plan de mise en œuvre.

CONCLUSION GENERALE :

Le thème qui a fait l'objet de notre réflexion pose le problème de l'effectivité des assurances obligatoires au Cameroun. En effet, malgré les efforts du législateur qui a institué un bon nombre d'assurances obligatoires dans le but de protéger les populations et leurs patrimoines, les assurances obligatoires semblent être boudées à l'exception de l'assurance automobile.

La mise en œuvre des assurances obligatoires interpelle un ensemble d'acteurs, chacun en ce qui le concerne. Pour les assureurs, ils n'ont pas déjà reçu toutes les informations et formations nécessaires à une bonne stratégie de vente des assurances obligatoires. Ensuite, ils ne semblent pas être motivés à couvrir ces risques ; et quand bien même ils le font, c'est généralement sous forme de sous-assurance. Pour les assurables, la méconnaissance est le maître-mot à ce niveau. Les assurances obligatoires sont assimilées à un « impôt voilé » pour certains et à une arnaque pour d'autres ; sans vraiment comprendre le bien-fondé recherché par le législateur. A cette méconnaissance criarde, il faut ajouter l'incivisme de certains qui fait qu'ils trouvent toujours des stratagèmes pour déjouer la loi. Quant au contrôle, il n'est pas exempt de tout reproche. Beaucoup de professionnels en assurances portent un doigt accusateur sur les autorités de contrôles tant nationaux que communautaires qui ne sont pas toujours fermes ou régulières dans leur contrôle.

Face donc à cet environnement assez morose des assurances obligatoires, nous avons mené une réflexion visant à élaborer des stratégies pertinentes pour juguler le phénomène de la non-assurance au Cameroun. Pour y arriver, il était important de faire au préalable un état des lieux sur la situation de ces assurances obligatoires afin de mieux ajuster nos stratégies.

S'agissant des stratégies, notre réflexion a abouti à la détermination d'une cohorte de quatre stratégies baptisées « 4C³⁵ ». Toutefois, la situation actuelle met un point d'honneur sur la communication qui apparaît comme la stratégie par laquelle il faut tenir toutes les autres.

Il convient de reconnaître que le décollage des assurances obligatoires dans l'environnement camerounais actuel n'est pas aisé mais reste faisable lorsque toutes les stratégies proposées sont actionnées de façon simultanée et efficace. L'enjeu est grand car, du traitement réservé aux assurances obligatoires dépendra l'évolution du secteur des assurances en général.

Comme tout travail de recherche, nous avons rencontré des difficultés tant au niveau théorique que pratique. Sur un plan théorique, nous avons éprouvé de la peine à mettre la main sur les écrits relatifs à l'assurance obligatoire au Cameroun. Sur le plan pratique, la recherche des informations pendant nos sondages était particulièrement difficile dans la

³⁵ Communiquer, convaincre, contrôler, coordonner

mesure où plusieurs assurables nous prenaient pour un contrôleur des assurances obligatoires et donc peinaient à jouer le jeu. Par ailleurs, le temps de stage et de rédaction de mémoire qui nous est imparti, ne nous a pas permis de nous étendre sur les stratégies évoquées.

RECOMMANDATIONS

Pour une réussite de l'ensemble des stratégies évoquées il semble impératif de tenir compte d'un certain nombre de recommandations.

- Remettre en cause la barémisation du code CIMA ;
- Remettre en place le Fonds de Garantie Automobile ;
- Instaurer le Bureau Central de Tarification ;
- La création du pool RC des activités soumises à l'obligation d'assurance. Il faut mettre en place la RC considérée comme gage de l'exhaustivité de la couverture de tous les assujettis ;
- Soumettre le parc automobile de l'Etat à l'obligation d'assurance de droit commun ;
- Instaurer d'autres assurances obligatoires ; mais à condition que celles actuelles prennent leur envol ;
- Permettre au code CIMA d'encadrer l'ensemble des assurances obligatoires afin de clarifier les responsabilités

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I) OUVRAGES GENERAUX

1. J. YEATMAN, manuel international de l'assurance, economica, 1998.
2. F. Ewald et J.-Hervé LORENZI " in " Encyclopédie de l'assurance ", Economica, 1998.
3. Z. YIGBEDEK, l'assurance automobile, théorie et pratique, presses universitaires de Yaoundé, 2015.
4. B. NERAUDAU, les assurances obligatoires, Argus de l'assurance, 2022.
5. A. FAVRE ROCHEX, G. COURTIEU, le droit des assurances obligatoires, LGGJ, 2000
6. J. Peretti, gestion des ressources humaines, 21^e édition, 2016.
7. J. CHARRON, S. SEPARI, F. BERTRAND, management manuel et applications, Dunod, 2016.
8. P. TRAINAR, P. THOUROT, gestion de l'entreprise d'assurance, Dunod, 2^e édition, 2017.
9. F. CANARD, management de la qualité, lextenso editions, Paris 2016.
10. N. CARON, F. VENDEUVRE, le grand livre de la vente, Dunod, Paris 2008.
11. C. AYERBE, O. MEIER, A. MISSIONIER, traiter et résoudre un cas pratique en management, Dunod, Paris 2008.

II) ARTICLES

1. I. SNINATE, A. BENNANA, l'impact du vieillissement démographique sur la consommation médicale: assurance maladie obligatoire au Maroc, Pan African Medical Journal, mars 2020.
2. Etats Généraux de l'assurance C I M A – F A N A F / m a r s 2 0 1 8, assurances obligatoires : état des lieux, conditions et perspectives.
3. B. ENZOO ENGOLO, assurances obligatoires : état des lieux, conditions et perspectives, Abidjan 2018.
4. I. ADAM, exigences réglementaires et contrôle des systèmes d'information des sociétés d'assurance de la zone CIMA, Abidjan 2018.
5. D. DIALLO, assurances obligatoires : état des lieux, conditions et perspectives, 2018.
6. Stratégie Nationale de Développement 2020-2030 pour la transformation structurelle et le développement inclusif.
7. Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emploi, 2010-2020
8. Tropical Medicine and international health, 1999, volume n°4, p.155.
9. M. Tenand, Département d'économie ENS, Microéconomie 1 (2015-2016) - p.629

10. A. CHEIKH, A. SAADI, Évolution des dépenses de l'Assurance maladie obligatoire attribuées aux affections de longue durée au Maroc, 2016.
11. F. CARINE, Le partage de la couverture maladie entre assurances obligatoire et complémentaires, 2017.

III) **LEGISLATION**

1. Code CIMA Edition 2019.
2. Loi n°96/06 du 18 janvier 1996 Portant révision de la Constitution du 02 juin 1972, modifiée et complétée par la loi n°2008/001 du 14 avril 2008.
3. loi n°2019/024 du 24 décembre 2019 portant Code général des Collectivités Territoriales Décentralisées.
4. Code civil français
5. LOI N° 90-035 DU 10 AOUT 1990 PORTANT EXERCICE ET ORGANISATION DE
LA PROFESSION DE PHARMACIEN.

IV) **SITOGRAPHIE**

1. https://www.atlasmag.net/sites/default/files/premium/2022/Special_Chiffres_FANAF_2022 CIMA, rapport annuel, exercice 2020.
2. <https://www.cameroon-tribune.cm/article.html/44363/fr.html/effondrements-dimmeubles-il-faut-stopper-le-fleau>.
3. https://fr.dance4life.com/wp-content/uploads/2018/11/communication-strategy_v1ss_061118-1.
4. <https://www.erudit.org/fr/revues/cdl/1998-v39-n2-3-cd3815/043491ar>.
5. <https://economy-pedia.com/11031142-adverse-selection>
6. <https://www.lesechos.fr/finance-marches/banque-assurances/la-maif-gele-ses-tarifs-dassurance-auto-pour-2022-1324406>.
7. <https://tel.archives-ouvertes.fr/tel-03623547/document>.

ANNEXES

Annexe 1 : tableaux des annuaires statistiques du Ministère des Transports.

Tableau 19. 4: Estimation du parc automobile à partir des statistiques d'immatriculation de 2007 à 2014 (D.A)

Type	2007	2008	2009	2010	2011	Cumul	%
Bus et Autocar	623	438	869	983	1144	5631	1%
Camion	1571	1304	1261	1699	2095	12239	2%
Grumier	0	0	0	0	0	9	0,002%
Minibus	632	822	463	607	572	6111	1%
Moto	25614	28343	37483	42045	44636	269625	51%
Pick up/ camionnette	2743	6003	3409	925	1045	21526	4%
Remorque et Semi remorque	77	363	772	1360	1299	4399	1%
Tracteurs et engins mécaniques	993	1113	981	1537	1928	6963	1%
Véhicule particulier	24954	22540	20896	27463	29158	198392	38%
Total	57207	60926	66134	76619	81877	524895	100%

Source : MINT

TABLEAU 48 : NOMBRE TOTAL DES VÉHICULES IMMATRICULÉS PAR ÂGE AU CAMEROUN

Étiquettes de lignes	2014	2015	2016	2017
AUTRES	21	5		
MOINS DE UN AN	48 406	48 928	53 175	35 391
1 A 5 ANS	4 450	6 256	6 206	12 362
5 A 10 ANS	3 132	3 745	3 562	2 762
10 A 15 ANS	10 962	11 555	10 856	9 565
15 A 20 ANS	13 288	15 711	15 837	17 921
20 ANS ET PLUS	9 314	11 409	12 084	14 378
Total général	89 573	97 609	101 720	92 379

Source : HTT/MINT. Véhicules comprend les bus, camionnettes, camions, engin de travaux agricoles, engin de travaux publics, engin spécial, minibus, motocyclettes, semi-remorque, tracteur routier, tricycles, véhicule utilitaire, voiture de tourisme.

Tableau 20. 6 : Total de véhicule par âge

Années	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total
Moins d'un an	0	0	0	0	0	0	0	19793	19793
1 à 5 ans	2	2	36040	48642	19070	53512	52665	10701	220634
5 à 10 ans	38054	15456	14749	4588	1471	3848	4434	2358	84958
10 à 15 ans	3839	1472	6008	7362	3559	11212	15501	7381	56334
15 à 20 ans	7188	3548	12618	15218	5615	15546	17688	8141	85562
20 et plus	31267	9713	28541	24094	7422	17648	17759	7759	144203
Total	80350	30191	97956	99904	37137	101766	108047	56133	611484

Source: MINT/HTT

Les données de 2014 vont du mois de Janvier jusqu'au mois de Juin

Tableau 63 : Véhicules⁵ nouvellement immatriculés par année et par Age, 2016-2020

ANNEES	2016	2017	2018	2019	2020
PLUS DE 20 ANS	13398	14378	12011	12491	13340
15 A 20 ANS	16543	17919	12981	11877	13248
10 A 15 ANS	9667	9567	7329	6133	6328
5 A 10 ANS	3107	2760	2349	2122	2696
1 A 5 ANS	15896	12362	9661	11412	9983
MOINS DE UN AN	43109	35393	33742	33995	35571
Autres			1		4
TOTAL GENERAL	101720	92379	78074	78030	81170

Source : MINT à partir des données fournis par HTT.

TABLE DE MATIERES

DEDICACE.....	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES ABREVIATIONS	iii
LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES.....	iv
LISTE DES TABLEAUX.....	v
RESUME.....	vi
ABSTRACT	vii
SOMMAIRE	viii
INTRODUCTION GENERALE.....	1
PREMIERE PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : UN IMPORTANT POTENTIEL SOUS-EXPLOITE.....	8
CHAPITRE I : NECESSITE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	9
SECTION I : INVENTAIRE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	9
I) ASSURANCES OBLIGATOIRES CONSACREES PAR LE CODE CIMA.....	9
A- Responsabilité civile automobile, principale garantie obligatoire au Cameroun	9
1) Obligation d'assurance automobile.....	9
2) Contrôle de l'obligation	11
B) Autres assurances obligatoires retenues par le code CIMA	12
1) Assurance des RC Professionnelles des courtiers et « W-garage »	12
2) Assurance des facultés à l'importation	14
II) ASSURANCES OBLIGATOIRES ENCADREES UNIQUEMENT PAR LA LEGISLATION NATIONALE.....	15
A) Assurances obligatoires sur les biens	15
1. Assurance obligatoire des facultés ou marchandises à l'importation	15
2. Assurance obligatoire des risques à la construction	15
3. Assurance obligatoire de location des conteneurs au sortir du port	16
4. Assurance obligatoire incendie des immeubles en copropriété :.....	17
B) Assurance Responsabilité Civile professionnelle.....	17
1. Assurance obligatoire des notaires	17
2. Assurance obligataire des huissiers de justice.....	18
SECTION II : INTERÊTS DES ASSURANCES OBLIGATOIRES PRATIQUEES AU CAMEROUN	22
I) ASSURANCES OBLIGATOIRES, UN LEVIER IMPORTANT DE PROTECTION SOCIALE.....	22
A) Action directe des assurances obligatoires sur les populations à travers la protection des populations contre des risques induits par des activités potentiellement dangereuses.	22

1) Prévention du sinistre par les assurances obligatoire	22
2) Réparation des préjudices subis grâce aux assurances obligatoires	24
B) Action indirecte des assurances obligatoires sur les populations	25
1) Assurances obligatoires comme une activité soumise à l'impôt	25
2) Assurances obligatoires comme un moyen de collecte des informations pour la sécurité des populations	26
II) ASSURANCES OBLIGATOIRES, UN FACTEUR DE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	27
A) Assurances obligatoires comme un moyen de préservation du potentiel économique de l'Etat au Cameroun.....	27
1) Assurances obligatoires comme un vecteur de croissance économique	27
2) Assurances obligatoires comme un facteur de résilience de l'économie	27
B) Assurances obligatoires comme un catalyseur du développement du secteur des assurances au Cameroun.....	28
1) Instauration de la culture assurantielle par les assurances obligatoires.....	28
2) Assurances obligatoires comme un « produit d'appel » dans le secteur des assurances.....	29
CHAPITRE II : MISE EN EXERGUE DE LA SOUS-EXPLOITAION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	31
SECTION I : PRESENTATION DES DONNEES RELATIVES A LA SOUS-EXPLOITAION DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	31
I) METHODES DE RECHERCHE DES INFORMATIONS	31
A) Outils de recherche.....	31
B) Techniques de recherche.....	31
II) PRESENTATION DES DONNEES RELATIVES A LA PRATIQUE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	32
A) Données issues des sources secondaires relatives à la sous-exploitation des assurances obligatoires.	32
1) Mise en évidence de la situation de sous-exploitation en RC automobile au Cameroun.....	32
2) Mise en évidence de la situation de sous-exploitation des autres contrats d'assurances obligatoires	35
B) Données issues des sources primaires relatives à la sous-exploitation des assurances obligatoires	37
1)Présentation des données de sondages.....	39
2) Présentation des données issues du questionnaire et de l'entretien.....	43
SECTION II : ANALYSE DES RESULTATS OBTENUS DES RECHERCHES D'INFORMATIONS.....	43
I) Analyse des graphiques.....	43
A) Analyse de la situation des populations assurables	44
B) Analyse de la situation des assureurs.....	48
II) ANALYSE SWOT	48
	81

CONCLUSION PARTIELLE :	49
DEUXIEME PARTIE : ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN : DES STRATEGIES POUR UN ESSOR VERITABLE	50
CHAPITRE I : MISE EN EXERGUE DES STRATEGIES NECESSAIRES POUR L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	51
SECTION I : STRATEGIES « COMMUNIQUER » ET « CONVAINCRE »	51
I) STRATEGIE « COMMUNIQUER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES .	51
A) Stratégie de communication éducationnelle des assurés	51
1) Information des assurés sur les assurances obligatoires au Cameroun	51
2) Formation des assurés sur les assurances obligatoires au Cameroun.....	52
B) Stratégie de communication éducationnelle des assureurs.....	52
1) Information des professionnels d'assurances sur les assurances obligatoires au Cameroun	52
2) Formation des professionnels d'assurances sur les assurances obligatoires au Cameroun...	53
II) STRATEGIE « CONVAINCRE » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES	53
A) Convaincre avant la survenance du sinistre	53
1) Convaincre bien avant la souscription du contrat d'assurance obligatoire	53
2) Convaincre pendant la phase de gestion du contrat d'assurance obligatoire	55
B) Convaincre après la survenance du sinistre.....	56
1) Convaincre durant la phase du processus d'indemnisation des assurances obligatoires.....	56
2) Convaincre durant la phase de règlement proprement dit des sinistres couverts par les assurances obligatoires	56
SECTION II : STRATEGIES « CONTRÔLER » ET « COORDONNER »	57
I) STRATEGIE « CONTRÔLER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES.....	58
A) Aspect préventif ou dissuasif du contrôle	58
1) Contrôle préventif ou dissuasif chez les assurables	58
2) Contrôle préventif ou dissuasif chez les assureurs.....	59
B) Aspect répressif du contrôle	59
1) Contrôle répressif au niveau des assurables.....	60
2) Contrôle répressif au niveau des assureurs	60
II) STRATEGIE « COORDONNER » RELATIVE AUX ASSURANCES OBLIGATOIRES...	61
A) Coordonner pour planifier la politique des assurances obligatoires.....	61
1) Acteurs de la coordination	62
2) Mise en œuvre de la politique de coordination	62
B) Coordonner pour améliorer les résultats sur les assurances obligatoires	63
1) Coordination, amélioration du résultat social et lutte contre la non-assurance.....	63
2) Coordination, amélioration du résultat économique et lutte contre la non-assurance.....	63

CHAPITRE II : STRATEGIE « COMMUNIQUER » COMME UNE STRATEGIE IRRIGATOIRE DE TOUTES LES AUTRES STRATEGIES RELATIVES A L'ESSOR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES AU CAMEROUN	64
SECTION I : PLACE DE LA COMMUNICATION AU SEIN DES AUTRES STRATEGIES DE DECOLLAGE DES ASSURANCES OBLIGATOIRES.....	64
I) COMMUNICATION AUTOUR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES ET LA STRATEGIE « CONVAINCRE »	64
II) COMMUNICATION AUTOUR DES ASSURANCES OBLIGATOIRES ET LES STRATEGIES « CONTRÔLER » ET « COORDONNER ».....	65
SECTION II : PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION	66
I) PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION INTERNE ...	67
2) PLAN DE MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE DE COMMUNICATION INTERNE ..	69
CONCLUSION PARTIELLE :	72
CONCLUSION GENERALE :	73
RECOMMANDATIONS	75
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	76
ANNEXES	78
TABLE DE MATIERES	80