

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
DE YAOUNDE

Cycle Supérieur 8ème Promotion 1986 – 1988

# LES CONFLITS D'INTERETS EN ASSURANCE

Mémoire de fin d'Etudes  
en vue de l'obtention du  
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES

Présenté par :  
ZONGO Didié

Directeur de Mémoire :  
Mr. N'GUE J. Victor  
Inspecteur des Assurances  
Ministère des Finances  
(CAMEROUN)

DEDICACE

A ceux que j'aime ...

## S O M M A I R E

	<u>PAGE</u>
AVANT PROPOS	2
INTRODUCTION	
<u>1 ère PARTIE</u> : <u>LES INTERETS EN ASSURANCES ET LES</u>	4
<u>FACTEURS DE CONFLITS</u>	
<u>CHAPITRE I</u> - LES INTERETS EN PRESENCE	5
Section 1 : Les intérêts des particuliers et des entreprises	5
Parag. 1 : Les besoins de sécurité	5
A : Les individus et les besoins de sécurité	5
B : Les mutuelles et les besoins de sécurité	6
Parag. 2 : La recherche du bénéfice	6
A : Les sociétés d'assurances	6
B : Les intermédiaires d'assurances	7
Section 2 : Les intérêts de l'Etat	7
Parag. 1 : Les intérêts économiques et financiers	7
A : Le Financement de l'Economie	7
B : La perception des taxes et impôts	8
parag. 2 : Les intérêts socio-politiques	8
A : La stabilité sociale	8
B : La création d'emplois	9
<u>CHAPITRE II</u> : LES FACTEURS DE CONFLITS	10
Section I : Les facteurs propres à l'assurance	10
Parag. 1 : La nature des opérations de l'assurance	10
A : Le caractère commercial de l'assurance	10
B : Le caractère paradoxal de l'assurance	11



Parag. 2 : La complexité des opérations d'assurances.....	11
A : La complexité des techniques.....	11
B : La complexité des polices.....	12
<u>Section 2</u> : Les facteurs externes à l'assurance.....	13
Parag. 1 : L'environnement juridique et réglementaire.....	13
Parag. 2 : L'environnement économique et social.....	14
<u>2ème PARTIE</u> : <u>LES CONFLITS D'INTERETS ET LEURS CONSEQUENCES</u> .....	15
<u>CHAPITRE I</u> : <u>LES TYPES DE CONFLITS</u> .....	16
<u>Section 1</u> : Les conflits d'ordre contractuel.....	16
Parag. 1 : Les divergences d'intérêts entre assureurs et assurés.....	16
A : Les conflits latents.....	16
B : Les conflits ouverts.....	18
Parag. 2 : Les divergences d'intérêts entre professionnels de l'assurance.....	18
A : Les divergences d'intérêts entre assurances et agents généraux.....	19
B : Les divergences d'intérêts entre assureurs et courtiers.....	20
<u>Section 2</u> : Les conflits d'ordre extra-contractuels.....	21
Parag. 1 : Les divergences d'intérêts entre Etat et professionnels de l'assurance.....	21
A : Les divergences d'intérêts entre Etat et assureurs	21
B : Les divergences d'intérêts entre Etat et intermédiaires d'assurances.....	23
Parag. 2 : Les divergences d'intérêts entre Etat et assurés..	23
A : La prédominance de l'intérêt général.....	24
B : La prédominance de l'intérêt économique et financier.....	24



CHAPITRE II : LES REACTIONS FACE AUX CONFLITS.....	25
<u>Section 1</u> : Les réactions des particuliers et des sociétés d'assurances.....	25
Parag. 1 : Les particuliers face aux conflits.....	25
A : La méfiance vis-à-vis de l'assurance.....	25
B : La montée du pouvoir consommateur.....	26
Parag. 2 : La recherche de nouvelles stratégies par les professionnels de l'assurance.....	27
A : Les nouvelles générations de contrats.....	27
B : La transparence des contrats d'assurances.....	27
<u>Section 2</u> : Les réactions des pouvoirs publics.....	28
Parag. 1 : Les tentatives de réorganisation du secteur de l'assurance.....	28
A : Vers une dérèglementation du secteur des assurances.....	29
B : Vers une nouvelle philosophie du contrôle des entreprises d'assurances.....	29
Parag. 2 : Les mesures d'encouragement à l'exercice de l'activité d'assurances.....	30
CONCLUSION GENERALE.....	31.

## AVANT PROPOS

Les conflits d'intérêts en Assurance sont divers et souvent complexes.

Toutefois dans le cadre étroit de notre étude, il ne nous a pas paru possible de les appréhender tous ; encore moins de prétendre apporter toutes les solutions y afférentes.

Aussi, par souci de réalisme, avons-nous décidé de centrer notre réflexion sur les principales oppositions d'intérêts et sur les seuls cas de la France et des pays de la C.I.C.A. (1).

Ce travail n'aurait pas vu le jour sans le concours de toute la Direction de l'Institut International des Assurances (I.I.A.) et de celle du Contrôle des Assurances de YAOUNDE. Qu'elles trouvent ici toute notre gratitude.

Nous remercions particulièrement Monsieur N'GUE Jean-Victor, Inspecteur des Assurances (Ministère des Finances du CAMEROUN) pour sa collaboration et son entière disponibilité.

---

(1) C.I.C.A. : Conférence Internationale du Contrôle des Assurances.



*Druck*

E R R A T A

20V90

N°30

- Page 10, Paragraphe 1, A, Lire : commercial au lieu de commarcial
- Page 14, 2ème ligne      lire : les réglementations importées...
- Page 17, 15ème ligne      lire : sans oublier bien que ce point  
de vue ....
- Page 19, A, 1ère ligne :      Bien que juridiquement ils soient ....
- Page 29, A, 11ème ligne      lire : les sociétés d'assurances  
sont souvent gênées....



## INTRODUCTION GENERALE

Toute activité humaine est caractérisée par la recherche d'un intérêt qui peut être latent ou apparent, simple ou complexe, de nature pécuniaire ou non. L'activité d'assurance ne fait pas exception à cette règle. Elle met en jeu un ensemble d'intérêts multiples et parfois contradictoires.

Ces intérêts sont d'abord ceux des partenaires directs au contrat d'assurance à savoir les souscripteurs d'assurance et les assureurs. Ce sont ensuite, ceux de l'Etat dont la participation aux activités d'assurance dépasse le seul cadre de la protection des souscripteurs et bénéficiaires de contrats.

Enfin, il ne faut pas oublier tous ces intermédiaires, agents ou courtiers, qui s'interposent entre les assureurs et les souscripteurs.

Or l'intérêt de l'assuré ou du souscripteur ou encore du bénéficiaire du contrat, ne coïncide pas forcément avec celui de l'assureur. Si d'un côté, on pense par exemple, à des tarifs peu élevés, de l'autre côté, c'est-à-dire celui de l'assureur, on est plus préoccupé par l'équilibre du portefeuille.

De même, l'intérêt de l'Etat et celui de l'assureur ou quelquefois celui du souscripteur ne sont pas toujours convergents. Par exemple, certaines règles de placement des provisions techniques peuvent accorder souvent la priorité à l'intérêt général au détriment de l'intérêt particulier de la Compagnie d'Assurance.

De manière générale, la diversité des intérêts dans les relations d'assurance entraîne souvent des conflits.

Plus précisément ces conflits sont liés à la nature même de l'opération d'assurance. En effet, les opérations d'assurance sont des opérations de commerce et à ce titre, les relations d'assurances doivent être considérées comme des relations d'affaires. Mais ce n'est pas le seul facteur.

L'activité d'assurance se déroule dans un environnement déterminé par les mentalités, les règles sociales, l'état de la technique et la politique de l'Etat. Cet environnement peut constituer un autre facteur de conflits.

Ces conflits peuvent freiner le développement de l'assurance dans un monde où celle-ci conquiert pourtant une place de plus en plus importante.

En effet, l'Assurance fait maintenant partie des grandes activités nationales dans la plupart des Etats. Et le professeur Yvonne Lambert Faivre a raison de dire que *"l'assurance est un phénomène de civilisation fort révélateur"* (1).

Au total, ces conflits ont créé des problèmes en Assurance. Cependant ces problèmes ont suscité des réactions qui, en définitive, ont fait évoluer l'assurance.

Avant de revenir sur l'influence des conflits d'intérêts sur l'Industrie des Assurances, il nous a paru indispensable d'examiner d'abord les divers intérêts en présence et les facteurs de conflits en Assurance.

---

(1) (Y) Lambert - Faivre "Risque et sinistre en Assurance Protection Juridique" in *L'Assurance défense en Europe* n° 4/86.

---

1ère PARTIE

---

LES INTERETS EN ASSURANCE  
ET LES DIVERS FACTEURS DE CONFLITS



## CHAPITRE I : LES INTERETS EN PRESENCE

Une distinction peut être faite entre les intérêts des particuliers et des sociétés d'une part et les intérêts de l'Etat d'autre part.

### Section 1 : Les intérêts des particuliers et des sociétés

Pour les assurés et assurables, le principal intérêt que présente l'assurance est sans aucun doute leur protection tant du point de vue de leur intégrité physique que de leurs biens (patrimoine) ; tandis que pour les professionnels d'assurances et surtout les sociétés d'assurance à forme commerciale, la réalisation du profit apparaît comme l'un des objectifs fondamentaux.

#### Paragraphe 1 : La sécurité des biens et des personnes

Il y a lieu de faire une distinction entre les assurés ordinaires c'est-à-dire ceux qui souscrivent une garantie sans avoir le sentiment d'entrer dans une mutualité et les membres des mutuelles qui sont à la fois assurés et associés.

#### A : Les individus et le besoin de sécurité

*"Le souci du lendemain et le dessein de l'avenir sont le problème de l'homme et sous-tendent le besoin de sécurité que ressent plus ou moins consciemment tout individu" (1).*

L'assurance répond à ce besoin de sécurité.

Elle fournit la sécurité face à certains risques moyennant un prix moindre par rapport à ce que l'assuré aurait réglé s'il avait entendu assumer seul le risque.

./..

---

(1) (V) Lambert Faivre "Droit des Assurances" DALLOZ 1982 4e Ed.

Paris P. 2.

Pour les particuliers, le désir de s'assurer répond au besoin de garantir l'équilibre revenu-consommation, qui peut être rompu par des risques tels que maladie, vieillesse, décès ou encore de protéger les actifs matériels (habitations, automobiles...) contre les risques d'endommagement, de destruction ou de perte...

Pour les entreprises, l'assurance aura pour objectif principal de leur garantir le maintien en l'état du capital investi.

#### B : Les mutuelles et le besoin de sécurité

Contrairement à la société d'assurance à forme commerciale, la société mutuelle a pour objectif fondamental la recherche de sécurité pour ses membres. Ces derniers sont à la fois assurés et associés. Ils se regroupent pour faire de l'assurance au prix de revient. Les primes d'assurances sont en fait, ici des cotisations qui sont variables en fonction des sinistres. En fin d'exercices, les excédents de gestion peuvent être distribués entre tous les membres. A la différence de l'assuré ordinaire, l'assuré d'une mutuelle se sent membre d'une collectivité.

#### Paragraphe 2 : La recherche de bénéfices

##### A : Les Sociétés d'assurances à forme commerciale

*"La société est un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes conviennent de mettre quelque chose en commun en vue de partager le bénéfice qui pourra en résulter" (1).*

La société d'assurance à forme commerciale, comme toute entreprise commerciale est guidée par la recherche de profit. Faute de réaliser des profits, elle apparaîtrait comme une véritable institution de charité. Ce qui nous paraît bien éloigné des objectifs poursuivis par les apporteurs de capitaux.

./.

---

(1) art. 1832 Code civil français

En réalité, une société d'assurance ne peut subsister durablement que si le marché où elle fonctionne est générateur de bénéfices. Selon Mme Yvette Chassagne, *"seul le profit peut lui permettre de maintenir et d'étendre sa capacité. Les gains réalisés, après rémunération du capital, permettent d'augmenter les fonds et donc de maintenir ou d'accroître la capacité individuelle"* (1).

#### B : Les Intermédiaires d'assurance

En ce qui concerne les intermédiaires d'assurance, nous allons nous limiter à l'examen de la situation des agents généraux d'assurances et des courtiers d'assurances.

*Juridiquement le courtier est reconnu comme étant un commerçant* (2). De ce fait, la recherche de bénéfice ne nous semble pas contestable dans l'activité de courtage. Par contre l'agent général n'a pas la qualité de commerçant. En dépit de sa qualité de non-commerçant, la recherche de bénéfice n'est pas du tout absente dans les activités des agents généraux.

#### Section 2 : Les Intérêts de l'Etat

En dehors de la protection des assurés et bénéficiaires de contrats, l'intervention de l'Etat dans le secteur des assurances est de plus en plus conditionnée par une vision économique politique, financière et sociologique de l'assurance.

#### Paragraphe 1. : Les intérêts économiques et financières

##### A : Le Financement de l'économie

La nature de ses fonctions fait de l'assurance une activité créatrice et détentrice d'épargne. Les sommes collectées par les Compagnies d'Assurances auprès des assurés peuvent constituer une source de financement pour diverses activités.

./.

---

(1) (Y) Chassagne. *"une réponse à la consolidation du marché des assurances"*  
in le petit Moniteur du 15/01/87 p. 9

(2) Selon l'article 632 du Code de Commerce Français, tout acte de courtage est un acte commercial.



Par exemple les institutions bancaires auprès desquelles ces sommes collectées sont déposées peuvent se servir de cette liquidité pour accorder des prêts à leur clientèle. Or celle-ci étant composée de différents agents économiques, on comprend très vite l'importance que cela peut représenter pour l'économie d'une Nation. D'une manière générale, l'économie toute entière est intéressée par la perspective de la couverture d'une partie non négligeable des besoins de financement.

C'est pourquoi, l'Etat décide d'orienter les placements des provisions techniques par une réglementation stricte.

#### B : Les impôts et les taxes en Assurance

En dehors des droits d'agrément payés par les sociétés d'assurance au moment de leur constitution, les sociétés sont soumises à certains types d'impôts comme l'impôt sur les bénéfices commerciaux. Sans oublier que les sociétés de courtage et les agences sont également soumises à des impôts. A cela, il convient d'ajouter les taxes d'assurance. Dans l'ensemble les recettes fiscales générées par l'activité d'assurances sont relativement importantes.

#### Paragraphe 2 : Les Intérêts socio-politiques

##### A : La Stabilité sociale

Sur le plan social, il faut souligner l'importance de l'acte de prévoyance que constitue la souscription d'un contrat d'assurance. Dans un monde caractérisé par l'individualisme, l'assurance permet d'organiser la solidarité sans laquelle l'individu ne peut rien face à certains événements désagréables qui peuvent le frapper.

Par exemple, la disparition prématurée du titulaire du revenu d'une famille, peut dans certains cas, constituer un obstacle à la poursuite des études des enfants. Privés d'instructions, il peut arriver qu'ils tombent dans la délinquance juvénile, fléau contre lequel luttent nos sociétés.

---

Avec la souscription d'une assurance-vie, les enfants seront assurés de la poursuite de leurs études.

Grâce à la sécurité qu'elle apporte, l'assurance apparaît comme un facteur de stabilité sociale. Et sur le plan politique, cette stabilité sociale constitue un atout non négligeable pour l'Etat.

#### B : La Création d'emplois

Les sociétés d'assurances permettent également la création d'emplois et cela est un avantage pour l'Etat puisque cela contribue à résorber une partie du chômage.

En effet, si l'on considère le personnel direct des sociétés d'assurances, en plus de tous les travailleurs qui dépendent indirectement des activités d'assurance, il est loisible de se faire une idée du rôle que peut jouer l'assurance en matière de création d'emplois.

*En France par exemple, les statistiques PRAGA - CAVAMAC recensent 22.362 agents généraux en 1986 (1). Mais de façon générale, on estime que le nombre de salariées des sociétés d'assurance dans ce pays s'élève à 125.000 personnes et ce niveau étant estimé stable depuis un certain temps.*

---

(1) *L'Argus* du 22 - 1 - 1988 P. 199.

## CHAPITRE II : LES FACTEURS DE CONFLITS

Les conflits en Assurance sont la résultante de plusieurs facteurs. Ces facteurs peuvent être d'ordre externe ou d'ordre interne.

### Section 1 : Les Facteurs propres à l'assurance

Il existe plusieurs aspects mais nous nous contenterons d'en examiner que deux : la nature de l'assurance d'une part et les techniques et langages utilisés d'autre part.

#### Paragraphe 1 : La Nature des opérations d'assurance

##### A : Le caractère commercial de l'assurance

Les opérations d'assurances s'inscrivent parmi les actes de commerce. Cette commercialité de l'assurance l'expose comme toute activité de commerce, aux risques de conflits entre vendeurs et acheteurs. Par exemple, l'intérêt du preneur d'assurance préoccupé par un tarif peu élevé est bien loin de celui de l'assureur qui recherche en principal l'équilibre de son portefeuille. A cet égard l'assureur doit faire en sorte que les primes encaissées soient suffisantes non seulement pour payer les sinistres de l'exercice, mais aussi pour faire face au coût de fabrication de la sécurité. Sans oublier qu'il lui faut observer une marge de sécurité ou de solvabilité pour compenser les fluctuations de résultats.

Dans cette perspective, l'assureur sélectionne et pratique une segmentation des marchés dans le but de cibler les meilleurs marchés alors que les intérêts des assurés auraient nécessité une intervention dans toutes les branches et auprès de toutes les catégories d'assurance.

A ce caractère commercial de l'assurance qui peut constituer un facteur de conflit, il faut ajouter le caractère paradoxal de l'assurance.



## B : Le caractère paradoxal de l'assurance

*Contrairement aux entreprises industrielles classiques, l'entreprise d'assurance se caractérise d'abord par l'inversion de son cycle de production (1). La vente de sécurité précédant le règlement de sinistre, il n'est pas possible de connaître le prix de revient exact qu'après plusieurs années. L'assureur est donc obligé de s'appuyer sur l'expérience du passé afin de dégager pour l'avenir des lois statistiques de survenance concernant le nombre, la fréquence et l'importance des sinistres qui seront à sa charge. De ces prévisions est déduite la prime nécessaire à l'équilibre des opérations. Mais il ne s'agit que d'une approximation. Aussi l'assureur doit-il se montrer très vigilant de manière à éviter les écarts entre les prévisions et les résultats réels.*

Ensuite, on constate que les produits de l'assurance présentent une particularité. En effet, les contrats n'ont une utilité pour l'assuré que lorsque celui-ci est victime d'un sinistre. De ce fait la sécurité, besoin "moral" est souhaitée par l'assuré, mais le sinistre, lui, ne l'est pas. Il y a là donc un paradoxe, celui de l'acheteur qui espère bien ne pas avoir à utiliser le produit qu'il vient d'acquérir.

Pour ces raisons et bien d'autres également, l'assurance se heurte à de nombreuses difficultés : (évaluation du coût du risque, évaluation des besoins d'assurance,...) et ces difficultés rendent le secteur des assurances propices à toute sorte de conflits.

## Paragraphe 2 : La complexité des opérations d'assurances

### A : La complexité des techniques

Nous venons de voir qu'en raison du recours à la statistique pour déterminer le prix de l'assurance, il y a généralement des écarts entre les prévisions et les résultats réels.

./.

---

(1) En raison de l'inversion du cycle de production, l'assureur ne connaît le prix de revient total qu'après avoir vendu le produit. Ce phénomène d'inversion du cycle de production est souvent remis en cause par certains auteurs.

Pour éviter ces écarts, l'assureur a recours à plusieurs techniques possibles :

- Une première technique est la compensation.

Cette technique de compensation peut être l'exploitation intensive ou l'exploitation extensive ou enfin l'exploitation spatiale et extensive.

- Une deuxième technique est la coassurance.

L'assureur a généralement recours à cette technique pour faire face au problème d'accumulation des valeurs.

- Enfin, une autre technique, est la réassurance.

Elle est utilisée dans le but d'homogénéiser les risques souscrits par l'assureur.

En définitive bien que cela ne soit pas apparent, le recours à ces différentes techniques peut être aussi un facteur de risque de conflits. Par exemple en matière de réassurance il arrive que le réassureur demande à l'assureur de relever le taux de prime ou le taux de la franchise ou même la diminution du risque ou encore la suppression de certains risques. Ce qui peut créer un problème de conflit entre l'assuré et son assureur.

#### B : La complexité des polices d'assurances

Bien que les polices d'assurances soient réglementées aussi bien sur la forme que sur le fond, elles restent résolument très complexes.

En réalité très peu d'assurés prennent vraiment le temps de lire leur polices d'assurances et rares sont ceux qui la comprennent parfaitement. Ceci tient à plusieurs raisons : en général, la présentation des polices d'assurances n'incite pas à la lecture. De plus les assureurs utilisent un langage inaccessible au profane de l'assurance.

Ceci dit, il n'est pas étonnant de constater quelquefois des incompréhensions entre assurés et assureurs au niveau généralement de l'objet et de l'étendu des garanties.

C'est ainsi qu'il advient souvent par exemple que l'assuré n'ayant pas pris la garantie défense-recours ne comprend pas le refus de l'assureur de prendre en charge les dommages à son véhicule alors que sa responsabilité n'a pas été reconnue dans l'accident.

De même, un assuré dont le contrat d'assurances automobile ne couvre que la responsabilité civile et le recours des tiers pour les dommages causés à autrui du fait de l'incendie du véhicule réclame une indemnité à la Compagnie d'assurance en cas de dommage d'incendie, de vol ou de bris de glace subis par ledit véhicule.

## Section 2 : Les facteurs externes à l'assurance

Les facteurs externes susceptibles de provoquer de conflits d'intérêts en Assurance sont relativement nombreux. Parmi ces facteurs, on peut retenir l'environnement juridique et réglementaire d'une part, et l'environnement social d'autre part.

### Paragraphe 1 : L'environnement juridique et réglementaire

Le cadre juridique sur lequel repose les activités d'assurances peut également constituer un facteur de conflits.

Un exemple pris en Europe en matière de responsabilité permet d'illustrer cette situation. Le droit européen passe actuellement d'une notion subjective et morale de faute à une notion objective et économique de protection de la victime. Or cette notion utilisée abusivement par un système judiciaire complaisant permet d'aboutir à des excès. Cela va notamment entraîner beaucoup de condamnations et du même coup, il risque de se poser des problèmes de capacité au niveau des sociétés d'assurances ayant garanti la responsabilité civile des personnes condamnées. Pour se protéger, les Compagnies d'assurances sont souvent tentées de réduire le niveau potentiel de leurs engagements.



Par contre en Afrique et notamment dans les pays de la C.I.C.A., les réglementations imparties de l'ancienne Métropole posent encore de nos jours des problèmes d'inadaptation au contexte local et sont souvent à l'origine de certains conflits en Assurance.

C'est le cas par exemple en matière d'incendie avec les tarifs bleu et rouge. Egalement en matière d'assurance maritime où les conditions générales françaises sont purement et simplement transposées dans la plupart des pays au mépris des réalités locales.

## Paragraphe 2 : L'environnement économique et social

Sur le plan économique, il convient de remarquer avec Michel GAUDET que les structures économiques et donc le choix de développement économique des pays marquent de leurs empreintes les marchés nationaux d'assurances.

Le degré d'interventionnisme de l'Etat dans l'assurance dépend du régime économique et politique en place. Par exemple dans une économie de type dirigiste la part du secteur public dans l'assurance sera relativement importante. Or comme nous l'avons déjà dit, certaines réglementations en matière d'assurance ne vont pas toujours dans le sens des intérêts individuels.

En outre, la demande d'assurance est fonction du degré de développement économique. Dans les sociétés à niveaux de vie élevés, les individus ont tendance à rechercher une protection aussi étendue que possible contre tous les risques qui peuvent les atteindre. Cette recherche de surprotection peut poser des problèmes de capacité au niveau des sociétés d'assurances, lesquelles auront tendance à augmenter les taux de primes ou à réduire, voire quelquefois à supprimer leur possibilité d'engagement.

Sur le plan social ensuite, il convient de remarquer tout simplement que les mentalités sont déterminantes dans les risques de conflits. C'est effectivement avec un état d'esprit particulier que le public considère les assureurs. Très souvent les individus n'ont simplement pas conscience des avantages que présente l'assurance.

---

2ème PARTIE

---

LES CONFLITS D'INTERETS  
ET LEURS CONSEQUENCES

## CHAPITRE I : LES TYPES DE CONFLITS

Les conflits d'intérêts se déroulent aussi bien dans le cadre des relations contractuelles que dans le cadre des relations extra-contractuelles.

### Section 1 : Les conflits d'ordre contractuel

On peut d'abord examiner les divergences d'intérêts entre assureurs et assurés avant de se pencher sur celles qui existent entre professionnels d'assurance.

#### Paragraphe 1 : Divergence d'intérêts entre assureurs et assurés

Dans tous les phénomènes d'organisations sociales, les conflits entre intérêts collectifs et intérêts des membres du groupe sont latents. Ils peuvent quelquefois emprunter des formes ouvertes. Ainsi en est-il de l'assureur, incarnation de l'intérêt de la mutualité et de l'assuré membre de la mutualité.

#### A : Les conflits latents

En premier lieu, on peut remarquer que ces divergences d'intérêts apparaissent au niveau même de la prise des engagements. En raison de certaines contraintes techniques, financières et commerciales, l'assureur doit sélectionner les risques. En effet, la survie de la mutualité nécessite une certaine vigilance de l'assureur vis-à-vis de certains risques susceptibles de provoquer un déséquilibre du portefeuille. Ainsi en est-il de certains risques pour lesquels l'assuré ressent un besoin pressant de sécurité en raison des dangers potentiels qu'ils présentent alors que l'assureur décide de ne pas couvrir à cause par exemple des problèmes de capacité. L'exclusion du risque atomique illustre à notre avis cette situation.



En deuxième lieu, les conflits d'intérêts peuvent se trouver au niveau de l'interprétation du contrat par les parties. En général l'assuré pense obtenir systématiquement la garantie dès l'instant que le sinistre est survenu ; alors que dans l'intérêt même de la mutualité dont il a la charge, l'assureur devrait tenir compte en plus de certaines conditions. Par exemple, il doit être vigilant pour ne pas prendre en compte un risque faisant l'objet d'une exclusion ; ou pour ne pas accorder la garantie pendant qu'il existe une suspension de garantie.

En outre, sur le terrain du règlement des sinistres, des conflits d'intérêts entre assureurs et assurés peuvent se manifester. Par exemple, devant compter sur les produits financiers pour compenser le déséquilibre tarifaire, l'assureur est généralement lent à régler le sinistre car cela lui permet d'accroître ses produits financiers.

Sans oublier que ce point de vue, soit discutable, que les relations d'assurances se passent le plus souvent entre une Compagnie d'assurance toute puissante et bien organisée d'une part et un souscripteur isolé, mal informé d'autre part. Or en pareil cas c'est toujours l'intérêt du plus fort qui aura tendance à dominer. Aussi peut-on remarquer que l'assuré adhère à un contrat dont les conditions générales ont été prérédigées. De même, il se voit obligé de fournir toutes les informations sur les risques qu'il propose alors qu'en revanche, il n'a pas vraiment de renseignements sur les produits qu'il achète, puisque la police d'assurance censée lui apporter tous ces renseignements ne lui est en général délivrée que bien plus tard, après la conclusion effective du contrat.

Toutefois la situation est différente lorsqu'on se trouve en présence d'un courtier compétent et puissant.

De manière générale, cette méconnaissance des conditions réelles du contrat à la souscription est très souvent une source de conflits entre assureurs et assurés pour lesquels, ils n'ont pas souvent d'autre choix que de recourir aux procédures contentieuses.

## B : Les conflits ouverts

L'existence d'un contentieux de l'assurance dans la plupart de nos Etats est bien la preuve qu'assureurs et assurés n'ont pas toujours les mêmes intérêts.

En général, on remarque une attitude généreuse des juges vis-à-vis des assurés considérés comme des "économiquement faibles". Les juges se tournent naturellement vers l'assureur considéré à tort ou à raison comme le plus solvable. Or cette situation peut devenir dangereuse dans certains cas d'abus.

C'est notamment les cas aux Etats-Unis d'Amérique où certaines décisions judiciaires sont quelquefois aberrantes.

Pour illustrer cette affirmation, on peut retenir cette décision judiciaire tirée de la jurisprudence américaine : *Une société d'assurance décide de réduire les garanties d'un contrat mais n'attire pas suffisamment l'attention de ses clients sur cette réduction. Pour un refus de remboursement médical portant sur 48 dollars, elle est condamnée à 70.000 dollars de dommages et intérêts à l'égard du plaignant et à 4.500.000 dollars en "punitive damage" calculés en prenant en considération l'économie que la Compagnie d'assurance devait faire sur l'ensemble de ses assurés lorsqu'elle réduisait les garanties (1).*

Plusieurs autres exemples illustrent ces conflits d'intérêts entre assureurs et assurés et peuvent porter indistinctement sur les bases juridiques de l'assurance, le contrat d'assurance, le fonctionnement de l'assurance, les droits des tiers...(2).

### Paragraphe 2 : Les conflits entre professionnels d'assurance

La législation et la réglementation en France comme dans les pays de la C.I.C.A., offrent aux sociétés d'assurance à l'exception des mutuelles, la possibilité de distribuer leurs produits par des courtiers, des agents généraux, et des mandataires salariés ou non.

./.

---

(1) Petit moniteur du 15/01/87 P 11

(2) Voir grands arrêts du droit des assurances.



Les intérêts de ces intermédiaires ne coïncident pas toujours avec ceux des assureurs,

A : Divergences d'intérêts entre Assureurs et agents généraux

Bien que juridiquement, ils sont les mandataires des sociétés d'assurance, il arrive que les intérêts des agents généraux d'assurances soient en conflit avec ceux des assureurs.

Cette situation peut être constatée d'abord au niveau de la sélection des risques. Les risques de conflits peuvent provenir de la nature des opérations auxquelles leurs sociétés d'assurances acceptent ou refusent de souscrire alors que des sociétés concurrentes ont d'autres attitudes. Il en est de même en ce qui concerne l'importance de ces opérations. Par exemple, des contrats à faibles primes peuvent être intéressants au niveau de l'équilibre technique des sociétés alors que pour l'agent, les commissions correspondantes ne sont pas satisfaisantes.

En revanche certains risques à primes élevées et donc à commissions importantes sont financièrement intéressants pour l'agent, mais coûteux pour les sociétés.

Ensuite, au niveau des primes encaissées, il peut y avoir un conflit d'intérêts entre assureurs et agents généraux du fait qu'en raison des produits financiers, les agents généraux auront tendance à conserver pendant un peu plus longtemps les primes reçues alors qu'une telle situation peut créer des problèmes de trésorerie à la société.

Enfin, on peut remarquer que les agents généraux détiennent un pouvoir sur la clientèle. Cela est dû au fait que la notoriété locale des agents est généralement plus grande que celle de leurs sociétés. Aussi dans le souci de préserver cette notoriété, ils fournissent souvent des règlements de sinistres à caractère purement commercial au détriment des intérêts de la Compagnie d'assurance.



B : Divergence d'intérêts entre assureurs et courtiers

Théoriquement, le courtier est beaucoup plus proche de l'assuré que de la société d'assurance. Pour certains, le courtier est le mandataire de l'assuré,

Tourné en principe vers ses clients pour lesquels il a le rôle de conseil, le courtier se charge naturellement des intérêts légitimes de l'assuré. Cette préoccupation justifie qu'à la différence des agents généraux, ils ne soient pas soucieux d'apporter des affaires saines aux sociétés d'assurance. En effet, ils cherchent avant tout le meilleur placement des risques pour leurs clients.

Pour assurer pleinement la défense des intérêts des assurés, le courtier doit être indépendant à l'égard de l'assureur. En clair, il ne doit avoir aucun intérêt particulier auprès de l'assureur. Malheureusement l'indépendance des courtiers vis-à-vis des Compagnies d'assurance peut se voir opposer la main-mise plus ou moins grande de certains assureurs sur certains Cabinets de courtage.

A l'inverse, il arrive que des sociétés de courtages très influentes réussissent à contrôler des sociétés d'assurance.

D'une manière générale, étant lui-même technicien de l'assurance, le courtier se présente comme un interlocuteur compétent et redouté pour l'assureur, car il connaît les tarifs et la politique de souscription de l'assureur.

En outre, tout comme l'agent général, le courtier peut souvent être tenté de retenir pendant longtemps les primes encaissées pour le compte d'une société.

Au total, du fait de la divergence d'intérêts qui peut souvent exister entre intermédiaires d'assurance, la mise en oeuvre de certaines politiques peut être retardée voire freinée.

En effet, ayant des intérêts différents et souvent opposés, les intermédiaires d'assurances peuvent constituer un groupe de pression pour les entreprises d'assurance.

C'est pourquoi en raison de leur importance notamment au niveau de la politique commerciale, il serait souhaitable qu'ils soient intimement associés à la définition et à la mise en oeuvre de toute politique commerciale.

## Section 2 : Les conflits d'ordre extra-contractuel

Les conflits d'ordre extra-contractuels sont également nombreux. Nous nous limiterons ici aux seuls conflits opposant assureurs et Etat d'une part et Etat et assuré d'autre part.

### Paragraphe 1 : Les divergences d'intérêts entre l'Etat et les professionnels d'assurance.

L'Etat n'est pas seulement un défenseur des intérêts de l'assuré en matière d'assurance. Il poursuit d'autres objectifs qui peuvent être d'ordre politique, économique social ou financier. La poursuite de ces différents objectifs peut quelquefois s'opposer aux intérêts des particuliers ou des professionnels d'assurance.

#### A : Conflits d'intérêts entre l'Etat et les assureurs

Ces conflits peuvent être observés sur plusieurs plans : En premier lieu, ils se manifestent dans le cadre de la défense des intérêts des assurés et assurables.

En effet, la nécessité de protéger les assurés conduit à une restriction de la liberté contractuelle de l'assureur par la réglementation stricte du fond, de la forme, de la durée et de la tarification des contrats.

Le problème de la liberté tarifaire notamment en matière automobile illustre bien cette situation.

Par exemple dans la plupart des Etats de la C.I.C.A., le tarif automobile est imposé par l'Etat.

En raison de considérations sociales, l'Etat a tendance à maintenir ce tarif à un niveau relativement bas alors qu'une telle situation place la plupart de nos Compagnies dans une situation permanente de déséquilibre tarifaire et technique.

En second lieu, ces conflits peuvent se manifester en matière de placements des fonds. L'activité de l'assureur reposant également sur ses investissements, l'assureur est amené à rechercher des marchés de capitaux sûrs et profitables pour placer ses fonds. Malheureusement certaines réglementations d'assurances ne sont pas toujours compatibles avec ces exigences de rentabilité.

C'est le cas par exemple de certaines mesures visant à contraindre les sociétés d'assurances à placer leurs fonds exclusivement auprès des banques nationales alors que celles-ci ont des taux d'intérêts faibles.

De même, les mouvements de socialisation de l'assurance ou de nationalisation d'entreprise d'assurance traduisent également l'existence de conflits d'intérêts entre Etat et assureurs.

Dans son rapport devant l'Assemblée Nationale Française, M. MONTEL a mis en avant deux raisons pour justifier la nationalisation projetée : *soustraire l'industrie des assurances aux influences financières susceptibles d'utiliser à des fins sans rapport avec la couverture des risques les importants capitaux générés, restituer à l'assurance son véritable caractère de service public (1).*

D'une manière générale les nationalisations sont réalisées dans l'intérêt de l'Etat lui-même qu'il s'agisse d'un intérêt fiscal, administratif ou pour atteindre des fins sociales.

Au total, force est de constater que la dépendance de l'Assurance vis-à-vis de l'Etat n'a pas favorisé les initiatives des assureurs surtout dans le domaine commercial, où elles se heurtaient à la multitude des règlements restrictifs. C'est le cas par exemple du blocage des tarifs que nous venons de voir en responsabilité civile automobile.

./.

---

(1) R.G.A.T. 1946 N° 1.



## B : Les conflits d'intérêts entre Etat et intermédiaires d'assurances

Les risques de conflits d'intérêts peuvent également exister entre l'Etat et les intermédiaires d'assurances. Comme nous l'avons déjà souligné, les intermédiaires d'assurances sont rémunérés à la commission.

En principe, le taux et l'importance de ces commissions sont fixés de gré à gré notamment pour les agents généraux, dans leur traité de nomination. Toutefois ce principe peut comporter des tempéraments. En raison de considérations politiques, économiques et sociales, l'Etat peut décider de limiter le poids des intermédiaires d'assurances sur l'activité d'assurance. C'est ainsi qu'en France, le Ministre des Finances a le pouvoir de fixer les maxima des taux de retribution des intermédiaires et les règles applicables au paiement de ces rétributions. Dans certains pays de la C.I.C.A. comme le Cameroun, il existe les mêmes restrictions en matière de rétribution des agents généraux pour des branches comme l'automobile.

En outre, certaines règles de contrôle de l'Etat sur les Entreprises d'Assurances ont été expressément étendues aux agents généraux et aux courtiers dans certains pays.

Ainsi, ils sont soumis aux mêmes règles de placement et souvent l'orientation des placements n'est pas en harmonie avec les exigences de rentabilité recherchées par les intermédiaires d'assurances.

### Paragraphe 2 : Les divergences d'intérêts entre Etat et assurés

L'objectif premier de l'intervention de l'Etat dans l'assurance devant être la protection des assurés et bénéficiaires du contrat, on pourrait croire qu'il ne peut y avoir divergence d'intérêts entre assurés et Etat. La réalité démontre le contraire.

A : Prédominance de l'intérêt général.

Lorsqu'il y a conflit entre l'intérêt général et l'intérêt individuel, c'est le premier qui aura vocation à dominer. Or l'Etat est par excellence, le garant de l'intérêt général. Il n'est donc pas surprenant qu'il soit quelquefois amené à accorder la priorité à l'intérêt général au détriment de l'intérêt particulier du souscripteur.

Ainsi en est-il de certaines règles applicables en assurance dont le but essentiel est de protéger la collectivité constituée par la masse des assurés contre certains agissements irresponsables du particulier. L'obligation de déclarer correctement les risques, l'obligation de bonne foi, l'obligation de déclarer les sinistres dans un certain délai... sont soumises à des sanctions dont la sévérité ne laisse aucun doute sur la volonté bien marquée des pouvoirs publics de privilégier l'intérêt général.

B : Prédominance de l'intérêt financier et économique

A côté de la protection des assurés et bénéficiaires de contrats, le contrôle de l'Etat sur les entreprises d'assurances peut, suivant les conceptions, poursuivre d'autres finalités d'ordre économique et politique. On passe ici sur un terrain plus général, celui de l'économie générale du pays, de la Direction des activités industrielles et commerciales, de l'orientation du marché. Or une telle préoccupation n'est pas toujours en accord avec la protection des assurés. Il en est de même en matière d'orientation des placements. En effet, il arrive que l'Etat oblige les Compagnies d'assurance à soutenir les émissions publiques sans considérations des problèmes que cela pourrait poser en matière de règlement de sinistre.

De manière générale, dans le cadre de son contrôle économique, l'Etat cherche à établir une organisation rationnelle des assurances garantissant la prédominance de l'intérêt général sur les intérêts individuels. De même lorsqu'il poursuit des fins financières, l'Etat augmente les taxes d'assurances bien que cette augmentation contribue à rendre l'assurance chère et donc moins accessible à un plus grand nombre.

## CHAPITRE II : LES REACTIONS FACE AUX CONFLITS

Les divergences d'intérêts en Assurance ont provoqué de nombreux problèmes. Par exemple, elles ont contribué à accentuer la méfiance du public vis-à-vis de l'assurance.

En revanche, elles ont provoqué de nombreuses réactions au sein des professionnels d'assurances et de l'Etat en vue de l'amélioration des relations d'assurances et de l'évolution de l'assurance en général.

### Section 1 : Les réactions des particuliers et des professionnels d'assurance.

Si au niveau des assurés et assurables, les conflits ont contribué à accentuer leur méfiance vis-à-vis de l'assurance, au niveau des professionnels d'assurance, ils ont cherché les moyens d'améliorer l'image de l'assurance en vue de faire évoluer l'assurance.

#### Paragraphe 1 : Les particuliers face aux conflits

Ces conflits ont accentué la méfiance du public vis-à-vis de l'assurance et cela s'est également accompagné de nouvelles exigences du public vis-à-vis de l'assurance.

#### A : La méfiance du public vis-à-vis de l'assurance

La mauvaise opinion dont les Compagnies d'assurances font l'objet auprès du public provient pour une large part des conflits d'intérêt entre assureurs et assurés.

L'assurance en raison de sa complexité et de son langage ésotérique reste résolument une affaire de spécialistes.



Aussi les particuliers n'étant pas en mesure de comprendre les assureurs sont-ils enclins à adopter une attitude de méfiance. A cet égard, on est bien obligé de reconnaître une part de responsabilité des professionnels d'assurances qui ne consentent pas des efforts suffisants pour informer et éduquer le public.

Les Assureurs ne doivent pas perdre de vue que leurs produits n'incitent pas à l'achat. En effet, les satisfactions attendues de ces produits sont aléatoires et différées d'une part et le produit ne sera consommé qu'à l'occasion de la survenance d'un évènement généralement fâcheux d'autre part.

Dans les Etats de la C.I.C.A., cette méfiance a eu pour conséquence principale de freiner l'évolution des assurances volontaires au profit des assurances obligatoires, alors qu'en France, elle s'est traduite par une montée du consumérisme.

#### B : La montée du pouvoir consommateur

Ayant en face d'eux des Compagnies d'assurances toutes puissantes et bien organisées, les consommateurs des produits d'assurance n'ont trouvé comme moyen de contenir cette force que de s'organiser en association de consommateurs.

Par un front commun, ils ont pu opposer aux puissantes entreprises, de nouvelles exigences notamment en assurance-vie.

De plus, ils exigent la transparence des contrats. Lorsqu'ils versent une prime, ils veulent connaître par exemple le montant des chargements, des frais commerciaux, des frais administratifs et financiers. Ils veulent également connaître la valeur de rachat de leur contrat chaque année...

Ces nouvelles exigences des consommateurs en France, ont reçu un écho favorable d'une part auprès du législateur qui a réagi successivement en 1980 et en 1984 par deux textes de lois obligeant les assureurs à fournir des informations détaillées sur les contrats et d'autre part auprès des professionnels d'assurances qui se sont orientés vers la recherche de nouvelles stratégies.

Paragraphe 2 : La recherche de nouvelles stratégies par les professionnels d'assurances

Cette recherche a consisté à créer de nouveaux produits adaptés aux besoins et aux exigences des consommateurs d'une part et à consentir des efforts pour améliorer l'image de l'assurance auprès du public d'autre part.

A : Les nouvelles générations de contrats

Les efforts des assurances se sont orientés principalement vers une adaptation des produits aux besoins de la clientèle.

Par exemple, en France, il y a eu la création de nouvelles générations de contrat en assurance-vie. Ce sont des produits financiers vendus dans le cadre de la législation sur l'assurance-vie et qui se caractérisent par un très haut rendement. Il s'agit de contrat à capital différé avec contre-assurance, des frais de gestion et des frais commerciaux très faibles (5 % environ). Les participations aux bénéfices sont très importantes. La quasi-totalité des produits financiers est reversée aux assurés.

Les assureurs africains devront également s'orienter vers cette adaptation des produits aux besoins des assurés s'ils ne veulent pas compromettre l'avenir de l'assurance en Afrique.

B : La transparence des contrats d'assurance

Les assureurs se sont efforcés de faire face aux changements imposés par les conflits d'intérêts en apportant en premier lieu une réponse d'ordre administratif, l'impératif primordial étant pour eux de maîtriser la gestion des contrats et les règlements de sinistre.

A cet égard, ils ont eu recours à l'informatique. Ensuite, sur le plan commercial, il y a eu un développement de l'action commercial notamment avec le recours à la technique de Marketing.

Ceci a notamment permis de déterminer les besoins de la clientèle et d'adapter les produits à ses besoins.

Ensuite, ils ont accompagné les prestations en espèces d'une gamme de services qui s'étalent sous des formes diverses pendant toute la durée du contrat de manière à renforcer l'attachement du public à l'assurance et à en changer l'image.

Ils ont aussi développé la politique d'information du public. En France, un dialogue permanent semble s'être instauré entre l'organisation des consommateurs (Institut National des Consommateurs) et la Fédération Française des Sociétés d'Assurances (F.F.S.A.) et cette coopération contribue à l'évolution de l'assurance.

En outre, les assureurs se sont efforcés d'observer une transparence des contrats et de publier régulièrement les comptes de leurs sociétés.

Par ailleurs, de nombreuses organisations professionnelles se sont créées dont le rôle est loin d'être négligeable dans l'élaboration d'une éthique de l'assurance. Et cette forme d'auto-contrôle peut aider à restaurer la confiance du public dans ses assureurs.

## Section 2 : Les réactions des pouvoirs publics

Face aux problèmes créés par les conflits d'assurance, les réactions des pouvoirs publics se sont traduites par des mesures de réorganisation de l'assurance d'une part et par des mesures d'incitation au développement de l'assurance d'autre part.

### Paragraphe 1 : Les tentatives de réorganisation du secteur des assurances.

Si dans la plupart des Etats de la C.I.C.A., les efforts de réorganisation de l'assurance entrepris par les pouvoirs publics sont relativement faibles, en France par contre, des efforts louables ont été accomplis ou sont en train d'être accomplis.



A : Vers une dérèglementation du secteur des Assurances

Après le secteur bancaire, le mouvement de dérèglementation introduit en France depuis quelques années a atteint progressivement le secteur des assurances.

En substance, il s'agit de libéraliser complètement l'activité d'assurance des contraintes réglementaires de manière à favoriser une concurrence plus grande et des possibilités d'innovations.

L'esprit de la réforme du code des assurances en France ou du moins du projet de réforme est orienté vers cet objectif.

La dérèglementation envisagée concerne la procédure du visa et le contrôle de solvabilité des sociétés d'assurances.

En effet, les sociétés d'assurances sont souvent générées par le caractère très strict de la procédure de visa. Cependant l'enjeu principal est de trouver un meilleur équilibre entre l'interventionnisme étatique et la liberté d'action des Compagnies d'Assurances.

Ce point de vue est d'ailleurs largement partagé par les professionnels d'assurances.

Ainsi la Fédération Française des Sociétés d'Assurances s'est prononcée en faveur d'un véritable système de vérification contre le contrôle a priori ; à condition que celui-ci soit assorti de sanctions et qu'une publicité soit donnée à ces sanctions. Toutefois elle estime que la protection des consommateurs et le respect indispensable des équilibres de solvabilité exigent le maintien d'un contrôle strict de la solvabilité des sociétés (1)

B : Vers une nouvelle philosophie du contrôle

En vue d'améliorer les services rendus aux assurés, les pouvoirs publics se sont engagés sur la voie d'une nouvelle philosophie du contrôle.

---

(1) *Position de la F.F.S.A. à propos du projet de réforme du code des Assurances Français* in *Argus* du 17 Avril 1987 n° 6003 P. 888.

Ainsi, pour l'Autorité du Contrôle en Fran, pour bien protéger l'assuré, il suffit de lui donner les moyens de se défendre lui-même, notamment en renforçant le devoir d'information de l'assureur, ce qui correspond à une conception de la protection de l'assuré assez éloignée de sa prise en charge paternaliste par l'Etat.

De même elle estime qu'une bonne protection des assurés réside dans la compétitivité de l'ensemble du marché, dans sa capacité concurrentielle et dans sa possibilité d'expansion.

D'une manière générale, la législation sur la transparence des contrats, sur les clauses abusives et sur le droit de concurrence s'inscrivent dans ce cadre. Cependant cette entreprise serait peu fructueuse, si elle n'était pas accompagnée d'autres mesures d'incitation au développement de l'assurance.

#### Paragraphe 2 : Les mesures d'encouragement

C'est principalement au niveau de la fiscalité que les pouvoirs publics vont essayer d'encourager l'exercice des activités d'assurances.

Comme le souligne si bien Armand ANGLADE, Directeur Général du Groupe ZURICH Assurances, *les vrais problèmes des assureurs se situent au niveau de la fiscalité des contrats qui discrimine grandement les assurés et est source de problèmes aigus pour l'avenir dans l'espace européen (1).*

Malheureusement, en la matière, il n'y a eu que des tentatives de réformes sans suite concrète.

---

(1) A propos également du projet de réforme du Code des Assurances in Argus du 17 Avril 1987 n° 6003 P. 888.

## CONCLUSION GÉNÉRALE

Nous voilà au terme de notre étude sur les conflits d'intérêts en Assurance. C'est un sujet assez vague et nous n'avons pas la prétention de le cerner dans tous ses aspects. Nous avons voulu simplement introduire les conflits d'intérêts en Assurance et notre souhait c'est que plus tard ils fassent l'objet de nombreuses et enrichissantes études par d'autres mieux qualifiés que nous.

Dans une première partie nous avons essayé d'examiner les différents intérêts en présence et les facteurs de conflits. Ainsi nous avons vu que la préoccupation principale des assurés et assurables était le besoin de sécurité ; tandis que les compagnies d'assurances et les différents intermédiaires étaient guidés par le profit.

Quant à l'Etat, son intervention dans le domaine de l'assurance est conditionnée par une vision sociale économique, financière et politique. Ensuite, en matière de conflit d'intérêts nous avons fait une distinction entre facteurs propres à l'assurance et facteurs extérieurs à l'assurance.

S'agissant des facteurs propres à l'assurance, deux aspects ont retenu notre attention : la complexité de l'assurance et la nature de l'assurance, quand aux facteurs externes nous avons essayé de montrer comment l'environnement juridique et réglementaire d'une part et l'environnement politique économique et social d'autre part pouvaient influencer les conflits.

Dans une seconde partie, nous avons essayé de voir les différents conflits et leurs conséquences. Pour ce faire nous avons distingué en premier lieu les conflits d'ordre contractuels comme ceux qui opposent assurés et assureur ou assureur et intermédiaires. Puis en second lieu, les conflits d'ordre extra contractuel donc les divergences d'intérêts entre Etat et professionnel de l'assurance ou encore entre Etat et assurés.

Enfin nous avons examiné les différentes réactions provoquées par ces conflits et qui sont celles des principaux intervenants en Assurances à savoir Assurés et assurables, professionnels de l'assurance et Etat.



certains ont pu s'attendre à une étude plus critique voire riche en débats de tout genre. D'autres plus pratiques auront attendu avec impatience des propositions de solution concrètes. Ils auront été déçus. Au risque de nous répéter, nous avons voulu simplement introduire les conflits d'intérêts, c'est une porte que nous avons tenté d'ouvrir, une invitation implicite à ceux qui sont les principaux intéressés, à se poser des questions et à apporter les réponses à ces questions, mieux à prendre leur responsabilité.

Pour notre part, nous serions tentés de dire que les conflits d'intérêts loin d'avoir freiné l'évolution de l'assurance ont au contraire contribué à la faire évoluer. Mais est-ce là un point de vue partagé, surtout par ceux qui sont au contact des réalités quotidiennes de l'assurance ? Nous n'oserons pas répondre par l'affirmative. Le dernier mot en réalité appartient à tous ceux qui ont le pouvoir de décider de l'avenir de l'assurance.

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

### I- OUVRAGES GENERAUX

- Claude J. BERR, Hubert GROUTEL "Les assurés Face aux assureurs dans le monde contemporain"  
Droit et Gestion des Assurances SIREY Paris 1983.
- Donat NOBILE "Le contrôle de gestion dans une entreprise d'assurance et de réassurance"  
L'ARGUS Paris 1976.
- Jacques CHARBONNIER "Le Marketing en Assurance"  
L'ARGUS 1976.
- Henri MARGEAT et André FAVRE-ROCHEX "Précis de la loi sur le contrat d'assurance et commentaire sur la réglementation de l'assurance automobile obligatoire"  
L G D J 5è éd. Paris 1971.
- Maurice PICARD et André BESSON " Les assurances terrestres"  
T2, 3ème éd. Paris 1972.
- N. JACOB et Ph. Le TOURNEAU " Les assurances" T 2  
DALLOZ 1974.
- Pierre PEYLET " Le courtage d'assurance, Sa technique, Sa pratique" L'ARGUS, Paris 1980.
- René DESSAL "Demain l'assurance"  
L'ARGUS Paris 1976.
- STELLA - BAKAS - TSIRI MONAKI "Assurances et Pouvoirs Publics" SIREY Paris.
- Yvonne LAMBERT-FAIVRE " Droit des assurances"  
DALLOZ 4ème éd. Paris 1982.

## II- ARTICLES, REVUES et JOURNEAUX

- Amadou KOUROUMA "L'Assurance-vie et ses perspectives de développement en Afrique"
- Assurance et Progrès "Le public affirme ..., l'assurance répond" brochure 2ème éd. 1979.
- CNUCED, invisible : Assurance "Les assurances dans les pays en développement : leur évolution 1980-1981" TD/B/C/178 du 27 Octobre 1982.
- CNUCED, invisible : Assurance "La promotion de l'assurance-vie dans les pays en développement" 13 décembre 1982.
- CNUCED, invisible assurance "Le Nouvel ordre économique international dans le domaine des assurances" TD/B/C3/169/add, 1.
- Mamadou Racine BATHILY "La coopération inter-africaine dans les marchés FANAF : Expériences et Perspectives" ASSUR info n° 6 p 11.
- Michel GAUDET "Assurance et Développement".
- Raymond BARRE "L'Etat et la Demande de Sécurité dans les Sociétés contemporaines" in the GENAVA Papers on Risk and insurance N° 27 April 1983, 81 - 87.
- Raymond JUTHEAU "La Rôle de l'intermédiaire d'assurance" Journée de l'Assurance, YAMOUSSOKRO, 4 Mars 1976.
- Y. CHASSAGNE "Une Réponse à la consolidation du marché des assurances" in Le Petit Moniteur du 15/01/87 89.

## III - T E X T E S

- Loi du 13 Juillet 1930 Relative au contrat d'assurance.
- Code des Assurances français.
- Ordonnance n° 85/007 du 31 Août 1985. (CAMEROUN)