

INSTITUT INTERNATIONAL
DES ASSURANCES DE YAOUNDE

Cycle Supérieur - 8è promotion 1986-1988.

LES COOPERATIVES AGRICOLES ET LEURS
BESOINS D'ASSURANCE : CAS DE LA
COOPLACA MEFOU-MFOUNDI DU CENTRE
CAMEROUN

MEMOIRE DE FIN D'ETUDES
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES
D'ASSURANCES DE L'I.I.A.
DE YAOUNDE

JUILLET 1988.

Présenté par :
Mr. KOFFI KOFFI Martin.

Sous la Direction de :
Mr. EVOUNA BALLA Philippe
Responsable du Département
Sinistre et Contentieux de
l'AMACAM - YAOUNDE-CAMEROUN.

AVANT - PROPOS

Ce mémoire n'a pas la prétention d'avoir relevé et traité tous les aspects des besoins d'assurance des coopératives agricoles. Il se veut une contribution aux problèmes de l'assurance dans le monde agricole.

Toutefois, ce document n'aurait pu voir le jour sans l'aide de toutes les personnes auxquelles nous tenons à exprimer notre profonde reconnaissance :

- Monsieur EVOUNA BALLA Philippe, mon Directeur de Mémoire et Chef du Département Sinistre et Contentieux de l'AMACAM. Ses conseils et orientations pour la rédaction de ce Mémoire m'ont été d'un apport considérable.

- Monsieur NDIOMO Pierre pour ses conseils et sa disponibilité.

- Monsieur NOAH MELINGUI Dieudonné, Directeur de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI, et ses collaborateurs Messieurs TSIMI MEYONG, MBARGA, NTI.

<u>INTRODUCTION</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE : LA COOPLACA MEFOU-MFOUNDI</u>	
I. DEFINITION ET DIFFERENTES FORMES DE COOPERA- TIVES AGRICOLES.....	3
1-1- Définition	3
1-2- Coopératives d'achat et de vente	3
1-3- Coopératives de services	4
II. COOPLACA MEFOU - MFOUNDI	4
2-1- Historique du mouvement coopératif dans le centre du Cameroun.....	4
2-2- Activités de la Coopérative	6
2-2-1- Commercialisation du Cacao et du Café	6
2-2-2- Approvisionnement	8
2-2-3- Crédit - Epargne	9
2-2-3-1 - Crédit	9
2-2-3-2 - Epargne	9
2 - 3 - Perspectives d'avenir de la Coopérative	10
	<i>↑ 1er p } à intégrer ↓ 2e p }</i>
<u>DEUXIEME PARTIE : BESOINS ET FORMULES D'ASSURANCE</u>	
<u>POUR LA COOPLACA MEFOU- MFOUNDI</u>	
I. BESOINS D'ASSURANCE DE LA COOPERATIVE.....	12
1-1- Besoins en assurance de choses	12
1-2- Besoins en assurance de personnes.....	13
1-3- Besoins en assurance de responsabilité...	13

X II. FORMULES D'ASSURANCE	14
2-1- Au titre des risques nés de l'exis- tence de la Coopérative	14
2-1-1- Assurances de personnes.....	14
2-1-2- Assurances de choses.....	15
2-1-2-1- Assurances des risques directs.....	15
2-1-2-1- Assurances des risques indirects	16
2-2- Au titre des risques nés du fonctionne- ment de la Coopérative	16
2-3- Coopérative et crédit	16
 <u>TROISIEME PARTIE : ANALYSES ET SUGGESTIONS</u>	
I. BILAN DES EXISTANTS EN MATIERE D'ASSURANCE	18
1-1- Garanties souscrites par la COOPLACA	18
1-2- Bilan	18
 II. PROBLEMES DE LA COOPERATIVE FACE A L'ASSURANCE - SOLUTIONS	
2-1- Problèmes	18
2-1-1- Problème de mentalité	19
2-1-2- Problème au niveau des revenus ..	19
2-1-3- Problème d'information	19
2-2 - Solutions	20
 III. PRODUITS D'ASSURANCE A PREVOIR	
<u>CONCLUSION</u>	23

INTRODUCTION

"L'arme alimentaire", tel est le titre du livre écrit par Sophie BOSSIS (1979). Dans ce livre, elle démontre qu'une arme plus redoutable que les armes atomiques se dessine. Il s'agit de l'arme alimentaire.

La CNUCED (Conférences des Nations Unies sur le Commerce Et le Développement) dans une étude en 1981, montrait que l'une des caractéristiques les plus évidentes de l'économie de la plupart des pays en développement est l'importance capitale du secteur agricole : leurs recettes d'exportations sont étroitement tributaires de la production agricole.

De fait, il paraît nécessaire, voire impérieux de développer l'agriculture en Afrique.

Mais, compte tenu du pouvoir d'achat relativement bas de nos masses paysannes et de leurs faibles taux d'alphabétisation, certaines organisations agricoles s'imposent pour la bonne conduite de leurs activités. Aussi, la Coopérative agricole qui est l'une de ces organisations est aujourd'hui très répandue.

Malheureusement, le secteur agricole qui est si important, est exposé à différents risques, tous aussi importants les uns que les autres et pouvant toucher aussi bien les ressources humaines, matérielles que financières de ce secteur. Plusieurs formules pour faire face à ces risques peuvent être envisagées : la prévoyance, l'entraide, la solidarité etc... Mais l'un des moyens les plus sûrs, car basé sur la mutualisation du risque, est l'assurance.. C'est pourquoi nous avons travaillé sur les Coopératives Agricoles et leurs besoins d'assurance en considérant le cas de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI (Coopérative des planteurs de Cacao et de Café de la MEFOU-MFOUNDI).

les perspectives
d'avenir et
les besoins
en assurance
ne vont-ils pas
de pair?

idem des
activités
et des P.S.
y liés

Cette étude nous permettra, dans une première partie, de présenter la coopérative, ses activités et ses perspectives d'avenir. Dans une deuxième partie, nous énumérerons les besoins d'assurance de ladite Coopérative suivis de la présentation des formules d'assurance proposées par L'AMACAM (Assurances Mutuelles du Cameroun). La troisième et dernière partie, nous permettra de faire le bilan des existants en matière d'assurances au niveau de la Coopérative. Elle nous servira également à relever les problèmes de la COOPLACA Mefou-Mfoundi face à l'assurance et à proposer des produits à prévoir pour un futur proche.

1ère PARTIE

LA COOPLACA MEFOU-MFOUNDI

I - DEFINITION ET DIFFERENTES FORMES
DE COOPERATIVES AGRICOLES

1-1- DEFINITION - (1)

Une Coopérative est une association de personnes en nombre variable qui sont aux prises avec les mêmes difficultés économiques et qui, unies librement sur la base de l'égalité de leurs droits et obligations, s'efforcent de résoudre ces difficultés, principalement en gérant à leurs propres risques et en utilisant pour leur commun avantage moral et matériel, et dans une collaboration commune, une entreprise à laquelle elles ont transféré une ou plusieurs de leurs fonctions économiques répondant à des besoins qu'elles ont en commun.

La Coopérative agricole diffère des autres Coopératives par le simple fait que ses adhérents sont des agriculteurs.

Dans le monde agricole, on distingue deux types fondamentaux de Coopératives (2) : Les coopératives de commercialisation ou coopératives d'achat et de vente et les Coopératives de production ou Coopératives de services.

1-2- COOPERATIVES D'ACHAT ET DE VENTE

Ces Coopératives assurent la collecte, le stockage, la transformation, la vente des produits de leurs adhérents.

Elles assurent également l'approvisionnement de ces adhérents en leur permettant d'acheter en commun des produits et matériels nécessaires à leur exploitation.

-
- 1 - Définition donnée par le CENADEC lors du séminaire relatif à la formation des caissiers et teneurs de documents en Août 1982
 - 2 - Distinction faite par la revue CAPA n° 124, Février 1979.

1-3- COOPERATIVES DE SERVICES

Elles permettent à leurs membres tout autre type de service : utilisation en commun de matériel agricole, électrification etc...

II - LA COOPLACA MEFOU-MFOUNDI

2-1- HISTORIQUE DU MOUVEMENT COOPERATIF DANS LE CENTRE. (3)

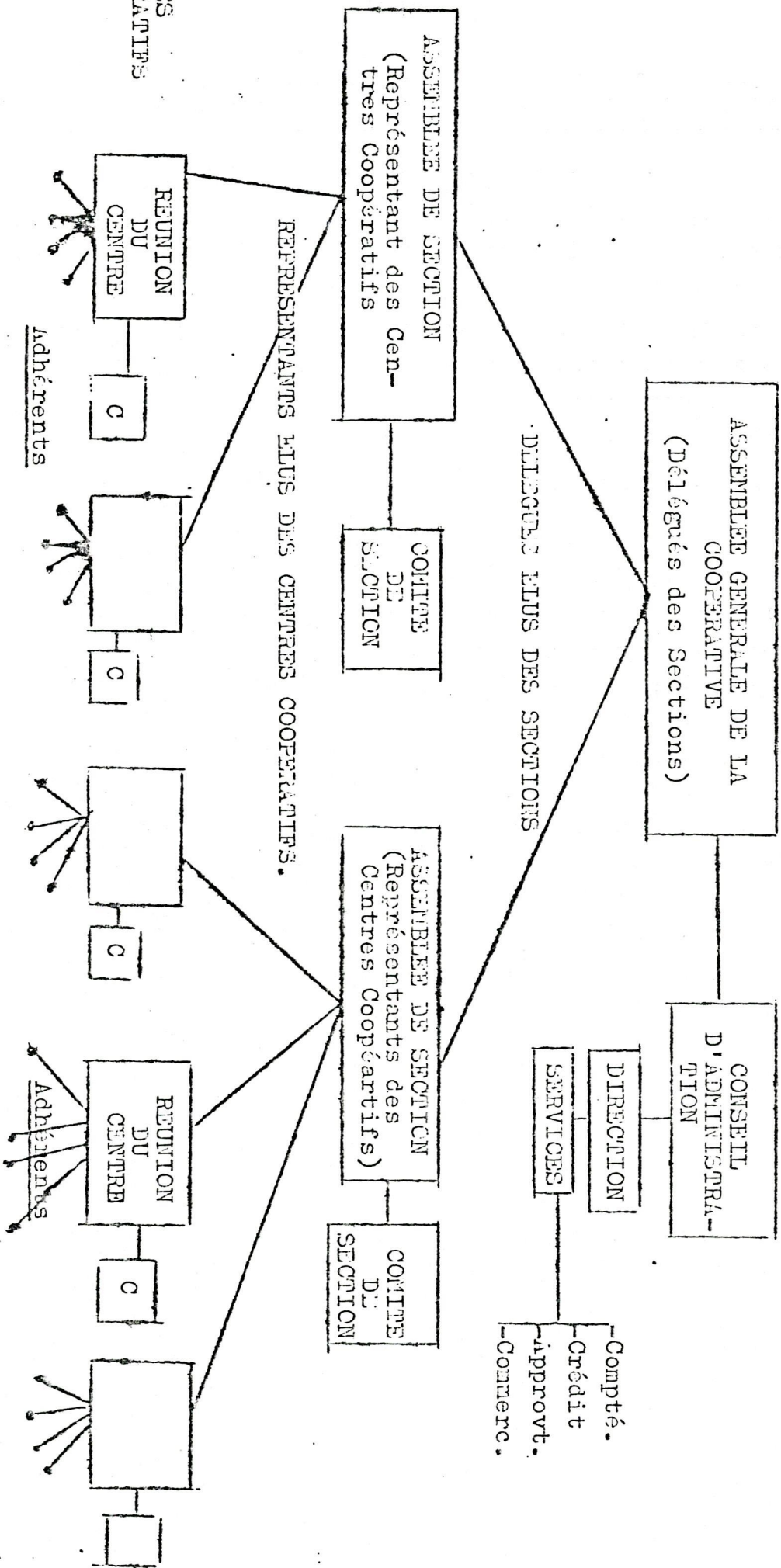
fond Le début du mouvement coopératif dans le Centre Cameroun voit son origine située vers l'année 1926. A cette époque, l'administration protectoriale avait mis en place des structures à vocation coopérative. Ces structures qui étaient des sociétés de prévoyance avaient d'office comme responsable, le Chef de cercle. En plus de leur caractère d'utilité publique elles étaient des organismes théoriquement privés. Elles avaient pour objectifs :

- Créer des réserves de grains et de semences sélectionnées pour l'approvisionnement des sociétaires.
- Aider à l'amélioration des conditions culturelles et de la qualité des produits agricoles tout comme des produits d'élevage.
- L'achat de matériels et machines agricoles pour les mettre à la disposition des adhérents.
- Entreprendre des travaux d'intérêts collectifs agricoles.

Par la suite, ces structures à vocation coopérative ont subi des changements.

(3) Discussion avec Mr. NOAH BELINGUI Dieudonné, Directeur de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI.

ORGANIGRAMME DE LA COOPERATIVE INTER-DEPARTEMENTALE MEFOU-MFOUNDI



Comité de Section : Président, Vice-Président, Secrétaire, 2 animateurs (5 membres)
 Comité du Centre Coopératif : Responsable du Centre, Secrétaire, 3 animateurs (5 membres)
 Source : Direction COOPLACA MEFOU-MFOUNDI

En 1937, ces structures prennent l'appellation de Société Africaine de Production.

Après 1960, on voit apparaître de nouvelles dimensions notamment avec une plus grande participation des adhérents au processus de prise de décision. Les activités sont orientées vers l'économie nationale.

En 1969, les Sociétés Africaines de Production se dénomment les SOMUDER (Sociétés Mutuelles de Développement Rural). Celles-ci font place par la suite aux SOCOOPED (Sociétés Coopératives d'Epargne et de Développement), après introduction dans les SOMUDER du volet épargne. Les SOCOOPED qui étaient des Coopératives départementales, avaient à leur tête des préfets. Au sein de ces SOCOOPED se sont créées des modifications notamment une plus grande démocratisation matérialisée par l'élection des responsables parmi les adhérents.

Dans l'évolution de ces coopératives, les SOCOOPED donnèrent naissance aux SOCOODER (Sociétés Coopératives de Développement Rural) avec émission de parts sociales contrairement au système de cotisation qui prévalait dans les coopératives précédentes.

Notons que dans le département de la Lékié, il y a eu une restructuration des coopératives avec création de coopératives d'arrondissement. Ces coopératives de la Lékié avec toutes les autres SOCOODER ont changé de dénomination en 1986 et s'appellent désormais : COOPLACA MEFOU-MFOUNDI (Coopérative des planteurs de Cacao et de Café MEFOU - MFOUNDI). Depuis, cette coopérative fonctionne conformément au décret n°74/874 du 29 Octobre 1974 (4) selon l'organigramme présenté par le schéma 1.

(4) Décret fixant les modalités d'application de la Loi n°73/15 du 7 Décembre 1973 portant statut des Sociétés coopératives au Cameroun.

TABLEAU 1 : PRODUCTIONS CACAO - CAFE POUR LES CAMPAGNES
1985-1986/1986-1987

COOPERATIVES	CAMPAGNES	CACAO (tonnes)	CAFE (tonnes)
MBAM	85-86	10478	
	86-87	12771	
MEFOU MFOUNDI	85 - 86	7156	
	86 - 87	9014	
NYONG ET SO'O	85 - 86	3409	
	86 - 87	6246	
NYONG ET KELLE	85 - 86	2361	
	86 - 87	2877	
NYONG ET MFOUMOU	85 - 86	2079	≠ 2000
	86 - 87	1137	≠ 2000
HAUTE SANAGA	85 - 86	713	904
	86 - 87	1250	1530
OKOLA	85- 86	2309	
	86 - 87	2865	
OBALA	85 - 86	5290	
	86 - 87	6130	
SA'A	85 - 86	3633	
	86 - 87	4075	
MONATELE	85 - 86	2965	
	86 - 87	3555	
	85 - 86	1572	
	86 - 87	2054	

Source : Direction COOP/MUT

2-2- ACTIVITES DE LA COOPERATIVE

La COOPLACA MEFOU-MFOUNDI est une Coopérative d'achat et de vente. Ses activités se subdivisent en trois catégories :

- La commercialisation du cacao et du café.
- L'approvisionnement.
- Le crédit et l'Epargne.

2-2-1- Commercialisation du cacao et du Café.

En fait d'activité de commercialisation, la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI sert plutôt de courroie de transmission entre le planteur et l'ONCPB (Office National des Produits de Base) car :

- elle permet une réduction du circuit de commercialisation en faisant profiter au planteur sur la marge de l'intermédiaire tout en veillant sur la qualité authentique du produit.

- elle collecte le produit et le groupe à la coopérative ou dans ses succursales. La livraison, à partir de là est faite directement chez l'exportateur ou à la SIC (Société Industrielle du Cameroun pour le cacao hors standard : CACAO de mauvaise qualité).

Le tableau N°1 nous donne des quantités de productions pour les campagnes 1985/1986 et 1986/1987.

- elle facilite les opérations de conditionnement aux agents vérificateurs de l'ONCPB et à la commission d'achat grâce à la prévérification indicative et éducative (éducation des planteurs sur la préparation du cacao marchand).

- elle fait fonction d'acheteur auprès de ses adhérents grâce aux caissiers et teneurs de documents de campagne.

Il est important de noter que cette activité nécessite une mobilisation de moyens tant matériels, financiers qu'humains(5).

Pour les moyens matériels, on peut retenir :

- Les infrastructures : le Cacao étant un produit délicat et de grand volume, il est indispensable pour son conditionnement, de disposer de hangars et de magasins de stockage.

- les équipements : ils se subdivisent en équipement de matériels roulants (véhicules légers pour effectuer les achats et camions pour la collecte et l'évacuation) et en petit équipement (table de travail, chaises etc...).

- Les fournitures diverses c'est-à-dire tout document et autres utiles aux opérations de commercialisation (reçu, bordereau de livraison etc...).

L'importance des ressources humaines se souligne par l'absolue nécessité de disposer d'agents formés pour les opérations de commercialisation au niveau de la coopérative. Dans la section coopérative ou centre de groupage, il faut des adhérents rompus aux opérations de collecte et de groupage.

En ce qui concerne les ressources financières, il faut remarquer que les fonds servant à l'achat des produits sont avancés par les exportateurs et que les comptes sont balancés par la livraison.

2-2-2 Approvisionnement

Par l'activité d'approvisionnement, la coopérative fournit aux adhérents certains biens dont ils ont besoin soit à titre gratuit, soit à titre onéreux.

Avec la parution du Décret n°79/035 du 02/02/79, l'approvisionnement de la coopérative est l'oeuvre exclusive du fournisseur ayant gagné le marché lancé par la commission spéciale des marchés inter-coopérative. Cette commission est constituée des membres ci-après désignés : (6)

- Le Directeur du CENADEC ou son représentant (Président)
- Un Représentant du service Provincial des Marchés ;
- Un représentant de la SODECAO ;
- Le Chef de la section départementale des Coop/Mut (Coopératives et Mutualités).
- Le président de chaque Coopérative concernée assisté de son Directeur.

Ainsi constituée, la Commission est compétente pour l'approvisionnement en biens de production et de consommation.

Lorsque la coopérative rentre en possession des biens commandés, elle fixe leur prix. Ce prix tient compte du coût de ses services mais aussi et surtout du fait que ses adhérents doivent tirer profit des mesures gouvernementales selon lesquelles ils doivent acheter moins cher dans les magasins de leur coopérative que dans ceux de leurs villes ou de leurs localités.

(6) Entretien avec Mr. TSIMI MEYONG Denis, Conseiller à la coopération à la COOPLACA MEFOU-YAOUNDE.

2-2-3- Crédit - Epargne

2-2-3-1- Crédit

Son rôle primordial est de promouvoir le développement socio-économique du paysan par :

- l'amélioration de son bien être social.
- l'augmentation de son niveau de vie.
- l'assainissement de son environnement.

Pour ce faire, l'adhérent, par le biais de la Coopérative, dispose de trois types de crédit(7):

- le crédit adhérent (pour pouvoir augmenter sa production ou améliorer son habitat).
- le crédit écolage (pour payer les frais scolaires). Cette forme de crédit tout comme la première est financée par le FONADER, la Coopérative ne jouant qu'un rôle de relais.
- le prêt au Coopérateur octroyé sur les fonds de la coopérative.

Les critères d'octroi de crédits sont fixés par le règlement intérieur.

2-2-3-2 - Epargne

Cette activité est encore très jeune au sein de la Coopérative, voire à l'état expérimental. Elle devrait permettre, à partir du revenu non consommé des adhérents gardé à la caisse, de leur accorder des crédits ou d'investir sans recourir aux crédits bancaires. Le prétendant au crédit doit d'abord épargner.

(7) Entretien avec Mr. MBARGA, Chef du Service crédit-Epargne à la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI.

2-3 - Perspectives d'avenir de la Coopérative

Les Perspectives d'avenir de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI sont relatives à deux objectifs :

- L'intéressement à la vie des adhérents (8).
- L'élargissement de ses activités.

Par le premier objectif, elle entend à travers diverses campagnes, inciter les planteurs à beaucoup plus de travail, à diversifier leurs activités (pratique de l'élevage, diversification des cultures etc...).

Le journal français LA MONTAGNE dans son numéro du mercredi 30 Mars 1988 et CAMEROUN TRIBUNE du Jeudi 28 Avril 1988 paru sous le n° 4127, relèvent les différents éléments qui constitueront les axes du deuxième objectif à savoir :

- diversification des cultures vivrières.
- transformation sur place ou l'exportation de certains produits et fruits (ananas, mangues etc...)
- ouverture à Yaoundé d'une grande surface pour la distribution de produits agricoles et alimentaires de l'Auvergne.
- Informatisation de la gestion.

De l'étude de la coopérative agricole de la MEFOU-MFOUNDI, il ressort que celle-ci est une entreprise avec ses employés et ses propriétaires.

(8) Entretien avec Mr. NOAH MELINGUI Dieudonné, Conseiller à la coopération, Directeur de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI.

Sa spécificité par rapport aux autres entreprises réside dans le fait que les propriétaires (les adhérents) sont aux prises avec les mêmes difficultés, avec les mêmes risques. Aussi, dans une deuxième partie, allons nous énumérer les besoins d'assurance de la coopérative et présenter des produits susceptibles de lui donner des satisfactions.

2ème PARTIE

BESOINS ET FORMULES D'ASSURANCE DES COOPERATIVES

I - BESOINS D'ASSURANCE DE LA COOPERATIVE

La présentation des activités de la coopérative laisse apparaître :

- L'existence d'un nombre important de personnes : environ 16092 adhérents et 40 employés.

- L'utilisation d'un nombre important de matériel : bâtiments à usage de bureaux, hangars de stockage, matériels roulants, petit matériel etc...

- Le maniement de capitaux très importants, tant au niveau des sommes avancées par l'exportateur (ONCPB) pour l'achat des produits, qu'au niveau de la caisse de la coopérative.

Contre-diction

- La protection des éléments des différents points sus-cités, compte tenu des capacités financières limitées de la coopérative, s'exprime en terme de besoin d'assurance. Ces besoins concerneront essentiellement les assurances de choses, les assurances de personnes et les assurances de responsabilité.

1-1 BESOINS EN ASSURANCE DE CHOSSES (9)

Dans ce domaine, les besoins de la coopérative s'expriment en différents éléments, qu'on se trouve au niveau de la coopérative (personne morale) ou au niveau de l'adhérent :

- Besoin d'assurance contre les risques d'incendie. Ce besoin concerne notamment :

- * Au niveau de la coopérative (personne morale): les bâtiments (à usage de bureaux et de hangars) et leurs contenus (le matériel de bureau, les produits collectés et les marchandises reçues du fournisseur).

- * Au niveau de l'adhérent : sa maison et le contenu, sa plantation.

- Besoin d'assurance contre les risques de vol :

* Au niveau de la coopérative, ce besoin a trait aux matériels de bureau, aux produits collectés, aux espèces en coffre, aux fonds pendant les différents transferts pour l'achat des produits.

* Au niveau du coopérateur, ce besoin se fait sentir quant au contenu de sa maison, de sa récolte.

- Besoin d'assurance contre les risques de dégâts des eaux.

Autant pour la coopérative que pour l'adhérent, ce besoin est effectif tout aussi bien pour les bâtiments et hangars de stockage que pour leurs contenus (meubles, matériels de bureau, produits collectés et stockés etc...).

1-2 BESOINS EN ASSURANCE DE PERSONNES

Ces besoins sont d'autant plus importants que d'une part, la coopérative existe parce qu'il y a des personnes (les adhérents) qui l'ont créée. D'autre part, son fonctionnement dépend des prestations d'un personnel qualifié. Aussi, pour la bonne marche de la structure et pour être en conformité avec ses objectifs socio-économiques, des garanties en matière d'assurance de personnes s'avèrent absolument nécessaires. (10)

On aura donc des besoins en matière :

- D'assurance maladie
- D'assurance individuelle - accidents car le planteur notamment est exposé à de nombreux risques d'accident dont les conséquences pécuniaires peuvent parfois être supérieures à ses possibilités financières.

- D'assurance - vie pour permettre à la famille du défunt de disposer d'un capital pouvant lui permettre de faire face à certaines exigences.

1-3 BESOINS EN ASSURANCE DE RESPONSABILITE

* Pour la coopérative, ces besoins se justifient par

(10) Entretien avec Mr. le Directeur COOPLACA.

les responsabilités qu'elle encoure. Ces responsabilités sont liées à l'occupation des lieux et à ses activités.

* Pour l'adhérent, il s'agit des responsabilités liées à ses activités professionnelles et à sa vie familiale et privée.

II - FORMULE D'ASSURANCE

Dans ce paragraphe, nous présenterons des formules d'assurance existant à l'AMACAM et pouvant répondre aux besoins de la coopérative (personne morale), et de ses adhérents.

Les formules d'assurances automobile, n'ayant pas fait l'objet d'un développement dans le chapitre précédent relatif aux besoins d'assurance de la coopérative, ne seront pas non plus abordées dans celui-ci. En effet, l'assurance automobile faisant l'objet d'une obligation d'assurance au Cameroun (11), nous n'avons pas jugé utile de la mentionner comme besoin d'assurance : elle est obligatoire.

2-1 AU TITRE DES RISQUES NES DE L'EXISTENCE DE LA COOPERATIVE

2-1-1 Assurances de personnes

Ces assurances ont pour objet la couverture du patrimoine humain de la coopérative (adhérents et employés).

Il s'agit :

- De l'assurance-Vie temporaire décès. Elle permet aux bénéficiaires du contrat de disposer d'un capital si la mort du sociétaire intervient avant l'échéance prévue à ce contrat. Dans le cadre du décès, l'AMACAM garantit les frais funéraires, c'est-à-dire sa participation aux frais que pourra engager la famille du défunt pour l'inhumation, quelle que soit la cause du décès.

(11) Décret n° 65/DF/565 du 29 Décembre 1965 portant application de la loi n° 65/LF/9 du 22 mai 1965 relative à l'assurance automobile obligatoire.

- De l'individuelle accidents. Le risque dont il s'agit est l'accident, c'est-à-dire toute atteinte corporelle, non intentionnelle de la part de l'assuré, et provenant de l'action soudaine d'une cause extérieure (coup de machette, chute d'un arbre etc...). Cette garantie couvre :

- * Le décès accidentel.
- * L'invalidité physique partielle ou totale (IPP, IPT).
- * Le remboursement des frais médicaux et pharmaceutiques consécutifs à un accident.

L'avantage pour les adhérents et employés de la coopérative est qu'il leur est appliqué une tarification de groupe tant pour la temporaire décès que pour les frais funéraires.

2-1-2 Assurance de choses

Par choses il faut entendre : biens, meubles et immeubles. On distingue deux types d'assurances de choses : les assurances des risques directs et les assurances des risques indirects.

2-1-2-1 Assurance des risques directs

Elles portent sur le contenant et le contenu. Il s'agit :

- De la garantie incendie. Elle peut être souscrite pour les plantations (plants et récoltes), pour les bâtiments (habitations des adhérents et employés, bureaux de la coopérative, hangars et leurs stocks etc...).

- De la garantie dégâts des eaux. Elle est relative aux dégâts provoqués par les eaux aux installations et leurs contenus de la coopérative (exemples: les hangars avec leur stock de produits collectés), ainsi qu'à ceux des adhérents et employés.

- De la garantie vol. Elle permet à la coopérative de faire face aux conséquences du vol des stocks de produits collectés, de ceux des espèces en coffre-fort ou des vols intervenant

au cours des transferts de fonds. Cette garantie est d'autant plus importante pour la coopérative que pour l'achat des produits aux coopérateurs, des sommes très importantes sont transportées. Elle n'est pas non plus à négliger par les coopérateurs et les employés de la coopérative pour leurs habitations.

2-1-2-2 Assurance des risques indirects

Il s'agit des risques de responsabilité liée à l'incendie et aux dégâts des eaux. En effet, un incendie peut prendre naissance dans les installations de la coopérative et se propager chez les voisins. Des eaux provenant également de ces installations peuvent causer des dégâts chez des voisins. Par cette garantie, l'AMACAM prendra à sa charge, conformément aux conditions prévues au contrat, les conséquences pécuniaires de ces dommages.

2-2 AU TITRE DES RISQUES NES DU FONCTIONNEMENT DE LA COOPERATIVE

Pour son exploitation, la coopérative utilise des hommes (coopérateurs et employés) et des choses (meubles et immeubles). Cette exploitation peut générer des actes dommageables : dommages corporels, matériels, immatériels. La responsabilité de la coopérative, si elle est engagée, entraînera des conséquences pécuniaires plus ou moins importantes.

L'AMACAM, pour de tels risques offre une garantie RC exploitation. Cette garantie permet à la coopérative de pratiquer en toute quiétude ses activités sans soucis d'une perte financière suite à un fait engageant sa responsabilité.

2-3 COOPERATIVE ET CREDIT

Dans le sous titre (2-2-3-1) relatif aux activités de la coopérative, nous avons vu que celle-ci pratiquait le crédit. De ce fait, elle court, malgré des conditions rigoureuses d'octroi, des risques de non-remboursement. Ces non-remboursements sont essentiellement dus à deux causes : - le décès
- l'insolvabilité.

L'AMACAM, par deux produits, permet au coopérateur de rembourser le crédit qui lui a été octroyé et partant, garantit la survie de la coopérative.

Ainsi, par la temporaire décès que l'AMACAM propose au coopérateur, la coopérative pourra rentrer en possession de ces débours s'il venait à décéder avant d'avoir remboursé la totalité de son crédit.

Exemple : un coopérateur reçoit un crédit de 500.000 F. Après la vente de son cacao, il réussit à verser à la coopérative 200.000 F. Il lui reste donc 300.000 F à payer. Mais entre temps, il décède. Si ce coopérateur a souscrit une assurance-vie temporaire décès auprès de l'AMACAM, le capital prévu au contrat servira à payer les 300.000F restants. Le reste de ce capital ira aux ayants-droit

Pour l'insolvabilité, la formule proposée par l'AMACAM est l'assurance crédit. Mais il faut dire que cette formule n'est presque pas pratiquée par méfiance.

En effet, si l'insolvabilité peut être due à un cas de force majeure (incendie de plantation, dégâts d'eaux etc...), elle peut être due également à un fait personnel (mauvaise volonté). Puisque l'appréciation s'avère très difficile, il paraît donc, dans l'état actuelle de la situation en matière agricole, de s'abstenir quant à l'exploitation de ce produit (12).

Après avoir présenté les activités de la coopérative de la Mefou-Mfoundi, recenser ses besoins d'assurance et présenter les produits proposés par l'AMACAM, nous allons à présent dresser un bilan. Nous verrons donc, par rapport aux produits proposés par l'AMACAM, ce dont dispose la coopérative comme garanties souscrites. Notre étude portera également sur des problèmes de la coopérative face à l'assurance et quelques solutions possibles.

Compte tenu des perspectives d'avenir de la coopérative, nous ferons des suggestions quant à de nouveaux produits proposés.

(12) Discussion avec Mr. NDIOMO, Responsable du département production à l'AMACAM.

3ème PARTIE

ANALYSES ET SUGGESTIONS

I - BILAN DES EXISTANTS EN MATIERE D'ASSURANCE

1-1 GARANTIES SOUSCRITES PAR LA COOPLACA

Après discussion avec le Directeur de la COOPLACA, il ressort que seuls les véhicules terrestres à moteur de la coopérative, au niveau des choses, sont assurés. Ils le sont parce que la loi fait obligation de les assurer. Pour les autres biens de la coopérative aucune garantie ne les couvre, soit parce qu'elle n'en voit pas l'intérêt (Joseph GOMAT 1986), soit parce qu'elle ignore totalement qu'il existe des garanties pouvant les couvrir. Quelques adhérents cependant possèdent des garanties incendie de plantation.

Au niveau des assurances de personnes, les employés de la coopérative sont garantis pour les accidents de travail et pour la retraite par la C.N.P.S. (Caisse Nationale de Prévoyance Sociale) du Cameroun. Quand aux coopérateurs, il semblerait que quelques uns parmi eux aient souscrit des assurances de personnes notamment l'individuelle accident et la temporaire décès.

1-2 BILAN

Par rapport à l'éventail de garanties proposées à la coopérative et à ses adhérents, seule une petite portion fait l'objet de souscription par les coopérateurs. La coopérative quant à elle, en assurance de choses exception faite de l'assurance automobile, ne dispose d'aucune garantie.

II - PROBLEMES DE LA COOPERATIVE FACE A L'ASSURANCE - SOLUTIONS

2-1 PROBLEMES

En faisant le rapprochement entre les risques générés par les activités de la coopérative et le bilan des existants en matière d'assurance, il est évident qu'un problème se pose : celui du nombre insuffisant des garanties souscrites.

Ce problème est la résultante de trois facteurs principaux à savoir d'abord le problème des mentalités, ensuite celui de l'information et enfin le niveau des revenus.

2-1-1 Problème de mentalité

Il est bien connu que l'assurance est une industrie nouvelle en Afrique. Elle est donc méconnue. Or de façon générale, le paysan accepte difficilement les techniques nouvelles. En plus, il manifeste une grande inertie face au changement : il trouvera plus rationnel de placer son argent en banque pour des raisons de sécurité que de le donner à un assureur qui lui propose un rapport dépôt-dédommagement qui peut le rendre susceptible. Dans ces conditions, il préfère ne pas servir de co-baye.

Au niveau de la coopérative, les adhérents perçoivent des ristournes en fonction de leurs productions, de leurs bonnes prestations. Aussi, si après l'échéance du contrat d'assurance, le paysan qui n'a pas eu de sinistre et n'a perçu aucun avantage, il se détourne de l'assurance et généralement entraîne avec lui son entourage.

Selon des croyances africaines, il est de mauvais augure de parier sur la tête d'un individu. Or la temporaire décès apparaît dans sa présentation comme un pari. Dans ces conditions, il est tout à fait normal que l'engouement pour ce produit soit des plus timide.

2-1-2 Problème du niveau des revenus

La faiblesse du revenu et surtout son caractère fluctuant constitue un frein à la pénétration de l'assurance dans le monde agricole. En effet, la fluctuation du cours des matières premières que sont le cacao et le café combinée aux aléas climatiques placent le paysan dans une situation d'incertitude quand au niveau de ses revenus. Dans ces conditions, compte tenu du nombre de personnes qu'il a à sa charge, il lui sera difficilement possible d'attribuer la plus petite part de ses revenus à l'assurance, concept non palpable, non matériel pour lui.

Lorsque ses revenus sont suffisants, conformément au principe d'inertie du paysan, il préférera plutôt épargner son argent que de souscrire des garanties.

2-1-3 Problème d'information

Des discussions que nous avons eu avec les différents responsables de la COOPLACA Mefou-Mfoundi, il transparaît qu'il y a une sous information tant de ces dirigeants que des adhérents :

.../...

par exemple, le planteur ne comprend pas pourquoi, en cas de non sinistre il ne reçoit pas de prime, pourquoi pour une faible cotisation il peut être indemnisé pour une somme sans commune mesure, etc...

2-2 SOLUTIONS

Il est irréfutable que la coopérative agricole de la Mefou-Mfoundi a de réels besoins d'assurance. Mais la prise de conscience de cette situation ne peut être possible que par une éducation importante des coopérateurs. Cette éducation doit être faite soit par l'AMACAM, soit par la COOP/MUT. Il est donc très important d'informer les coopérateurs sur les notions d'assurance et de mutualité.

Pour cette oeuvre d'éducation massive par l'information, l'AMACAM ou éventuellement la COOP/MUT dispose d'un atout essentiel : c'est la coopérative et plus précisément l'organisation de la coopérative. En effet, d'après l'article 28 des statuts-types des sociétés coopératives d'épargne et de développement rural : "Le Conseil d'Administration placé à la tête de la coopérative en assure le bon fonctionnement..." et "Les administrateurs sont élus par l'Assemblée Générale parmi les adhérents...". Le Conseil d'Administration étant composé d'adhérents, il se trouve très proche de ceux-ci. Ainsi compte tenu de la confiance et de l'estime dont il jouit, ce conseil d'administration est donc très écouté. C'est pourquoi, il y a lieu de convaincre le Conseil d'Administration sur l'intérêt de l'assurance et la notion de mutualité. Il se chargera par la suite de briser le scepticisme des autres adhérents.

Il va s'en dire que cette action d'éducation par l'information sera longue et fastidieuse. Cependant elle vaut la peine d'être menée car la coopérative constitue un segment de marché très important : la coopérative compte actuellement, comme nous l'avons déjà signalé, 16092 adhérents. Si chacun d'eux

a en moyenne 2 enfants, cela fait 64.368 personnes. En plus, la coopérative elle même est une entreprise qui utilise des ressources humaines, matérielles et financières ce qui génère d'importants risques.

Dans les différents problèmes nous avons souligné celui du niveau des revenus. Comme solution à ce problème, une stabilisation du prix d'achat du produit à l'adhérent pourrait peut être lui permettre de faire des prévisions exactes et partant, l'inciter, après information et motivation, à consacrer une part de ses revenus à l'assurance. Cette voie, il faut l'avouer, est difficile car le cours des matières premières sur le marché international est fixé par des spéculateurs soucieux de leur seul profit. L'Etat ne peut pas non plus continuer indéfiniment à subventionner le prix d'achat du produit au planteur pour le maintenir ainsi à un certain niveau. Aussi, pour que le coopérateur puisse supporter relativement facilement le coût de l'assurance, la coopérative peut par exemple retenir une partie des ristournes pour payer les cotisations : le reste sera payé par le coopérateur.

III - PRODUITS D'ASSURANCE A PREVOIR

Ces produits sont relatifs aux perspectives d'avenir de la COOPLACA Mefou-Mfoundi. Mais avant de les aborder, il serait intéressant de voir les ajouts qu'on pourrait faire aux produits déjà existants.

Dans les assurances de personnes, on pourrait introduire l'assurance-maladie. Elle pourrait être un facteur d'incitation des coopérateurs vers les autres formules d'assurances : le paysan qui se voit rembourser les frais exposés par lui ou par un membre de sa famille à la suite d'une maladie, et comme cela peut se répéter plusieurs fois dans l'année, aura tendance à reconsidérer sa position quant à l'intérêt de l'assurance.

Concernant les produits d'assurance à prévoir, nos suggestions tiendront comptes de deux éléments des perspectives d'avenir de la coopérative. Il s'agit de :

.../...

- La transformation sur place ou l'exportation de certains produits et fruits (ananas, mangues etc...).

- L'ouverture à Yaoundé d'une grande surface pour la distribution de produits agricoles et alimentaires de l'Auvergne.

Ainsi nous pensons que les produits suivants sont à prévoir :

- Des garanties bris de machine, arrêt de froid, perte d'exploitation pour garantir la sécurité des chaînes de productions, de conservations et pourvoir aux pertes de revenus résultant des aléas d'exploitation normale.

- Des garanties vol en caisse et tiroir car les grandes surfaces de distribution de produits peuvent être sujettes à des vols à la caisse.

- Des garanties de responsabilités civiles :

- * R.C. produits livrés car la RC de la coopérative peut être retenue suite à l'utilisation des produits qu'elle pourra livrer à partir des grandes surfaces de distribution ou à partir de ses unités de transformation sur place de certains produits.

- * Par la distribution de produits agricoles et alimentaires d'Auvergne, la COOPLACA peut voir sa responsabilité engagée en cas de destruction ou de disparition des produits qu'elle recevra. Elle pourra donc grâce à la RC dépositaire, éviter les conséquences pécuniaires de sa responsabilité.

De cette troisième partie, il ressort qu'à part les formules d'assurances obligatoires, les autres pénètrent très timidement la coopérative. Un travail d'éducation par une information de masse menée avec le concours du Conseil d'Administration se doit d'être fait pour permettre la réceptivité des coopérateurs à l'assurance.

CONCLUSION

Par son organisation, son fonctionnement et ses activités, la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI constitue une structure très importante pour l'amélioration des conditions économiques et sociales de ses adhérents. Ce faisant, elle doit tenir compte du fait que le monde agricole est celui où, plus qu'ailleurs, les risques sont très nombreux : risques sur la personne, risque sur les biens mais aussi risques spécifiquement agricoles. (sécheresse, pluie, invasion parasitaire etc...). Or tous ces risques sont vécus comme d'autant plus menaçants qu'ils interviennent dans un contexte où tout est mêlé, où la personne et les biens de l'exploitant sont aussi son outil de travail et le patrimoine de sa famille. La couverture de ces risques est donc fondamentale (CAPA, 1972).

Mais, en utilisant l'approche risk-management par les questions sacramentelles pour découvrir les besoins d'assurance de cette coopérative, deux remarques peuvent être faites :

- Les besoins d'assurance de la coopérative et ceux de ses adhérents ne sont exprimés par les dirigeants qu'après une interview orientée.

- Les dirigeants, à part l'assurance automobile, ont vaguement connaissance ou ignorent même l'existence d'autres produits.

Ces remarques justifient donc pleinement le bilan plutôt négatif de la coopérative au niveau des existants en matière d'assurance.

Il importe donc qu'une bonne information des dirigeants de la coopérative, soutenue également par une bonne action marketing (identification et affinement des besoins, bonne segmentation du marché etc...), soit menée par l'AMACAM. En effet, la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI avec actuellement ses 16092 adhérents, ses structures (bâtiments, matériels etc...), ses perspectives d'avenir, constitue un marché non négligeable.

Mais au delà de la COOPLACA MEFOU-MFOUNDI- nous pensons que les Mutuelles Agricoles se doivent non seulement de recenser les besoins d'assurance des coopératives et de leurs adhérents mais également leur faire comprendre les risques qu'ils courent et leur proposer des produits bien adaptés. Ceci est d'autant plus important que :

- Les recettes d'exportation des pays en développement sont étroitement tributaires de la production agricole.

- Dans la plupart de ces pays, le retour à la terre de jeunes agriculteurs possédant des techniques agronomiques est proné. Il est donc indéniable que pour une telle action, la garantie de la sécurité de ses hommes, de leurs familles et de leurs biens est indispensable.

BIBLIOGRAPHIE

MEMOIRE

GOMAT SOUMBOU Joseph (1986). Les risques agricole en assurance incendie : cas de l'AMACAM. Mémoire de fin d'études I.I.A. YAOUNDE - P.23.

DOCUMENTS

C.A.P.A. (Comité d'Action pour la Productivité dans l'Assurance), (1979). Les agriculteurs. P.55.

C.N.U.C.E.D. Secrétariat, (1981). L'assurance récolte dans les pays en développement. P.3.

STATUT Type des sociétés coopératives d'épargne et de développement rural.