

NI-33
INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

B. P. 1575 YAOUNDE

République du Cameroun

L'EVOLUTION DE L'ASSURANCE VIE AU CAMEROUN

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

Présenté par : **OURAGA. A. Philippe**

Etudiant 6^{ème} Promotion du Cycle Supérieur de l'I.I.A. (1982-1984)

Sous la Direction de **M. ABEGA FOU DA Ambroise**
Directeur d'Agence ALICO YAOUNDE

Juin 1984

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
B. P. 1575 YAOUNDE
République du Cameroun
_____o_____

L'EVOLUTION DE L'ASSURANCE VIE AU CAMEROUN

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

Présenté par : **OURAGA. A. Philippe**

Etudiant 6^{ème} Promotion du Cycle Supérieur de l'I.I.A. (1982-1984)

Sous la Direction de **M. ABEGA FOU DA Ambroise**
Directeur d'Agence ALICO YAOUNDE

Juin 1984

A mon ami LOHOURIGNON KOUYO Maurice.

A mon père BALLOU OURAGA Jean.

A tous mes amis du Cameroun et de
Côte d'Ivoire.

AVANT-PROPOS

Au moment de la rédaction de ce mémoire, j'avais l'unique intention d'expliquer les raisons du faible niveau de l'assurance-vie au Cameroun

Mais au fur et à mesure de l'avancement de mon travail, il m'a paru intéressant de faire une étude prospective.

Bien sûr, je ne me félicite pas d'avoir réalisé un ouvrage attrayant mais les propositions formulées constituent une approche de solutions à l'évolution de l'assurance-vie, une façon d'encourager tous ceux qui oeuvrent pour le développement de cette industrie, à persévérer dans leur tâche.

Je profite ici de l'occasion pour adresser mes remerciements à tous ceux qui m'ont ~~aidé~~ facilité la collecte d'informations. En tous cas, j'ai une dette profonde envers Monsieur ABEGA - F. Ambroise (Directeur Agence Alico - Yaoundé) dont la vivacité d'esprit et la disponibilité constante ont largement contribué à donner une ossature adéquate à mon travail.

.../...

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- G. URSYN : " Methodes et techniques de ventes "
ARGUS.
- MARC Bertrand : " ASSURANCE - VIE "
ARGUS
- CHRISTIAN VILLARS : " Vendre l'Assurance sur la Vie "
3è édition.

JOURNAUX ET REVUES

- " Les Tuntines " Revue Famille et développement
Janv. - Fév. - Mars 1981
- " Le marché Camerounais des Assurances "
Revue I.I.A n°4 Janv. 1977.
- " Assurance-Vie en Afrique "
Revue I.I.A Janv. N°2 1976.
- " La Tontine au Cameroun "
Le Messenger n°38 du 5 Mai 1984.
- " Le développement de l'industrie des Assurances Africaines au cours des dix dernières années et les perspectives d'avenir "
Document de la 9ème conférence de l'organisation des Assurances Africaines (O.A.A.) Addis-Abéba
29 mai - 3 juin 1982.

SOMMAIRE

AVANT-PROPOS

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION GENERALE

Première partie : Le réseau de distribution, structure indispensable pour l'évolution de l'Assurance-Vie.

Chapitre premier : L'impact de l'Etat et des Compagnies d'Assurance.

Section première : Les composantes de l'Etat

Paragraphe premier : L'influence du milieu

Paragraphe deuxième : Les pouvoirs publics

Section deuxième : L'apport des Compagnies d'Assurance

Paragraphe premier : Au plan technique

Paragraphe deuxième : Au plan social

Chapitre deuxième : Le rôle décisif des intermédiaires

Section première : La réglementation de la profession des agents

Paragraphe premier : Réglementation légale

Paragraphe deuxième : Organisation professionnelle des intermédiaires

Section deuxième : Agents, base de l'évolution de l'Assurance-Vie

Paragraphe premier : Place de l'agent dans la hiérarchie Administrative

Paragraphe deuxième : Agent, vulgarisateur et souscripteur des des polices d'Assurance-Vie

CONCLUSION

Deuxième partie : Les tendances actuelles du marché Camerounais

Chapitre premier : Panorama des contrats d'Assurance-Vie

Section première : Les différentes combinaisons

Section deuxième : Quelles combinaisons d'Assurance-Vie sont proposées au Cameroun ?

Chapitre deuxième : Vue quantitative de l'Assurance-Vie au Cameroun

Section première : Les indicateurs de l'évolution de l'Assurance-Vie

Section deuxième : Appréciation critique de l'évolution de l'Assurance-Vie par rapport au niveau de développement économique

CONCLUSION GENERALE

ANNEXE : La Tontine au Cameroun

INTRODUCTION

L'industrie des Assurances, à l'image de la quasi totalité des secteurs de l'activité économique du Cameroun, est un héritage de la colonisation.

A ce titre, la profession d'assureur était exclusivement exercée par les agences des sociétés étrangères. Ces unités n'étaient pas en mesure de favoriser une réelle accumulation locale des capitaux dans la mesure où elles exportaient l'intégralité des primes. De plus, la demande de la protection émanait presque entièrement des expatriés alors que la population indigène se trouvait pratiquement en dehors du domaine de l'assurance. Il n'est donc pas surprenant d'affirmer qu'à cette époque, l'existence d'un véritable marché d'assurance était une vue d'esprit. Ceci est d'autant plus vrai que les colonies africaines constituaient des sources de matières premières et des marchés de produits finis. L'assurance avait donc pour but essentiel de garantir la sauvegarde des capitaux investis.

Au lendemain des indépendances, il était d'une nécessité vitale, pour le financement de leur développement économique, que les pays africains mobilisent et utilisent toutes les ressources locales. C'est dans cet esprit que les autorités Camerounaises ont organisé le secteur de l'assurance.

Une ordonnance initiale (1) a défini les grands axes de cette organisation en déterminant les modalités du contrôle de l'Etat sur les opérations d'assurance.

(1) - ordonnance n° 62-OF- 36 du 31 mars 1962 fixant la législation applicable aux opérations d'assurance et organismes d'assurances

La seconde ordonnance prise en 1973 (2), a adapté les structures du marché aux réalités du pays et a favorisé l'intégration de l'assurance dans l'économie du Cameroun. Cet important mouvement de restructuration a entraîné la création des sociétés de droit national, condition d'existence d'un marché autonome et viable.

Le marché camerounais de l'assurance a connu depuis cette époque, une évolution certaine. Malgré cette évolution encourageante, force est de reconnaître que la pénétration de cette forme d'activité dans la vie quotidienne des camerounais est encore loin d'être satisfaisante.

En effet, s'il s'avère que des progrès notables ont été réalisés dans les branches IARD, l'assurance-vie demeure encore à un niveau relativement embryonnaire. La simple constatation de ce fait dont les causes sont bien connues (faible niveau d'éducation des masses, bas revenus, méconnaissance des formules d'assurances, cadre sociologique etc...) conduit à des conclusions pessimistes. C'est la raison pour laquelle nous nous employerons, dans le cadre de notre discussion, à entreprendre une étude prospective afin d'aboutir à des solutions plus objectives permettant le développement de cette industrie.

Cette démarche difficile mais d'un intérêt certain nous amènera à réfléchir sur le réseau de distribution en tant que structure indispensable à l'évolution de l'assurance-vie. Au cours de cette étude, nous tenterons de mettre en lumière comment les agents de vulgarisation de l'assurance-vie que sont l'Etat, les compagnies d'assurance elles-mêmes et les intermédiaires peuvent contribuer au développement de cette branche.

En outre, il serait incomplet de parler d'évolution de l'assurance-vie sans illustrer notre analyse par des chiffres. C'est pourquoi nous rechercherons, à travers les statistiques fournies par la direction du contrôle et autres services techniques, quelles sont les grandes tendances constatées jusqu'à maintenant et les perspectives d'avenir de l'assurance-Vie au Cameroun.

(2)- ordonnance n°74 - 14 du 10 mai 1973 fixant réglementation applicable aux organismes d'assurances.

PREMIERE PARTIE : Le réseau de distribution, structure indispensable pour l'évolution de l'assurance-vie.

L'idée que les gens se font de l'assurance ternit l'image pourtant noble de cette profession. Certains considèrent les assureurs comme des "faiseurs de primes". D'autres les assimilent purement à des voleurs. Or, au-delà de tous ces préjugés, l'assurance de par son double rôle de pourvoyeur de sécurité et d'intermédiaire financier, est un métier qui devrait être respecté.

Cette mauvaise réputation est particulièrement préjudiciable à l'assurance-vie car il est rare que l'assurable vienne spontanément demander l'établissement d'une police vie contrairement à ce qui se passe en IARD. D'où l'intérêt d'étudier dans les pages qui suivent, l'apport des intermédiaires au développement de l'assurance-vie. Sans doute serait-il plus efficace, avant d'aborder les problèmes de la distribution, de nous attarder sur le rôle joué par les autres partenaires de l'assurance-vie (l'Etat, les compagnies d'assurance) dans l'évolution de cette branche.

CHAPITRE PREMIER : L'impact de l'Etat et des compagnies d'assurance.

Section première : Les composantes de l'Etat

La notion de l'Etat implique l'existence d'un territoire peuplé d'hommes et d'une autorité investie du pouvoir de gouverner. Le comportement des hommes est déterminé par un ensemble de phénomènes liés, pour laplupart, à leur culture et qui exercent une influence certaine sur les différents secteurs de l'économie.

Paragraphe premier : L'influence du milieu

Les raisons de la faible pénétration de l'assurance dans la vie des africains ont souvent porté sur des facteurs liés à l'insuffisance des revenus, à la méconnaissance des formules d'assurances et au cadre sociologique.

Pour ce qui est des revenus, il est vrai qu'en Afrique et particulièrement au Cameroun, l'économie reste encore essentiellement agricole bien qu'il y ait une tendance à l'urbanisation et à l'industrialisation. La grande majorité des camerounais vivent des revenus largement tributaires des activités agricoles et pastorales faiblement développées.

En outre, les fonctionnaires et autres salariés sont insuffisamment rémunérés par rapport au coût de la vie. Cette situation se prête peu à l'assurance qui ne peut être envisagée lorsqu'une personne gagne plus que ce dont elle a besoin pour vivre.

S'agissant des formules d'assurances, il est regrettable qu'elles demeurent encore méconnues du grand public. Seule l'assurance automobile, parcequ'elle est obligatoire, a une grande audience. L'assurance-vie est quasiment inconnue. Nombreux sont ceux qui la découvrent au moment où ils sollicitent un prêt bancaire.

Enfin, le cadre sociologique est peu favorable au développement de l'industrie de l'assurance et surtout de l'assurance-vie. L'existence d'une solidarité agissante entre les membres d'une même famille ne rend pas opportune la réalisation d'un programme de protection individuelle. Les coutumes et les croyances font de l'assurance-vie une opération immorale.

Toutes ces considérations ne doivent plus être prises à la lettre de nos jours. Bien d'autres facteurs permettent de croire à l'évolution de l'assurance-vie.

En effet, la solidarité familiale s'effrite chaque jour d'avantage. Le déplacement massif des populations rurales vers les zones industrielles, la transformation progressive du mode de vie des camerounais font que la protection individuelle emboîte le pas à la protection collective. De plus, l'accroissement du taux d'alphabétisation diminue considérablement les croyances et autres superstitions.

N'est-il pas courant d'entendre les gens dire : " nous ne sommes plus à l'époque ancienne où il faut respecter rigoureusement les coutumes ".

En outre, l'insuffisance des revenus n'explique pas totalement le faible niveau de l'assurance-vie. La majorité des hauts cadres de l'administration et du secteur privé n'appréhendent pas encore la nécessité et surtout les avantages qu'offrent les contrats vie. Ils préfèrent investir leurs économies dans l'immobilier jugé immédiatement rentable.

A la lumière de ce qui précède, on peut aisement conclure que la léthargie de l'assurance-vie au Cameroun s'explique essentiellement par l'absence de sensibilisation des assurables aux nombreux avantages que leur procure cette activité ainsi qu'à l'économie de leur pays. Cette léthargie s'explique également par le fait que bon nombre d'assurables n'ont plus la confiance des sociétés commerciales. Ces unités, parcequ'elles sont pour la plupart mal gérées, tombent souvent en faillite. Il est d'ailleurs constant d'entendre les assurables s'interroger sur le sort qui serait réservé à leur épargne en cas de disparition de la compagnie. C'est la raison pour laquelle, plus qu'à tout autre partenaire de l'assurance-vie, il revient à l'Etat contrôleur des opérations d'assurances et responsable de la politique financière, d'apaiser la méfiance du public à l'égard des sociétés d'assurance et de le stimuler en lui accordant un certain nombre d'avantages liés à l'acquisition d'un contrat vie.

Paragraphe deuxième : Les pouvoirs publics

L'apport de l'Etat Camerounais à l'évolution de l'assurance -vie ne doit plus se limiter au seul contrôle des opérations d'assurance ainsi qu'aux placements des provisions mathématiques. L'article premier de la nouvelle réglementation (3) autorise les organismes d'assurances à représenter les provisions mathématiques et

(3) décret n°73 - 237 du 10 mai 1973 abrogeant le décret n° 62-DF-437 du 18 décembre 1962 portant réglementation des placements des organismes d'assurances au Cameroun.

techniques à l'actif soit par des espèces en caisse et en banques, soit par des placements. Il convient de souligner qu'en dépit des résultats positifs apportés par cette réglementation, la participation des assurances au développement demeure faible en raison de l'absence d'un marché financier. Mis à part cet handicap auquel des solutions seront certainement apportées à l'avenir, l'administration des assurances peut favoriser la collecte de l'épargne par la création d'une commission de consultants dont le rôle essentiel sera d'aider les compagnies à prospecter le marché de l'assurance. Ces indicateurs, plus au fait de l'évolution économique du Cameroun et connaissant mieux l'état d'esprit du public, permettront aux compagnies de gagner du temps en ce sens qu'elles profiteront de leur expertise et de leur expérience, obtiendront des avis et des informations non entachées d'erreurs. De plus, ils peuvent faciliter la formation des vendeurs qui sont les premiers interlocuteurs des assurables.

La vulgarisation de l'assurance-vie au Cameroun passe nécessairement par une publicité collective de cette branche à laquelle doivent être associés tous les partenaires à savoir :

- l'Etat
- Les compagnies d'assurances
- Les vendeurs.

Le concours de l'Etat permettra d'asseoir et d'animer la confiance du public à l'égard des compagnies d'assurance car il existe déjà une longue tradition d'épargne constituée par les opérations tontinières et qui ne reste plus qu'à être réorganisée.

S'agissant des sociétés d'assurances, leur agissement par une action commune ne pose pas de problèmes dans la mesure où elles sont regroupées au sein d'une même association. Elles auront ainsi l'occasion d'élaborer des stratégies efficaces pour conscientiser le public sur le bien fondé de l'assurance et singulièrement sur les avantages que confère la souscription d'un contrat vie.

Enfin cette publicité améliorera l'image de marque des agents dont le rôle est souvent mal perçu par les assurables. Précisons toutefois que cette vaste campagne publicitaire, pour être efficace, doit être gérée par un organisme public à l'instar de l'office de la sécurité routière de Côte d'Ivoire (O.S.E.R.). Ce service public financé partiellement par les compagnies d'assurances, traite de tous les problèmes liés à la **prévention** routière, permettant ainsi à des milliers d'automobilistes et autres usagers des routes d'éviter un nombre important d'accidents. La création d'un tel organisme chargé d'informer le public sur toutes les formes de l'assurance sur la vie peut être envisagée en vue de faciliter la pénétration de cette activité dans les mœurs des camerounais. Il convient de relever qu'il ne s'agira que d'un service de collecte d'information qui ne doit, en aucune manière, recommander un quelconque contrat ou une société donnée et se transformer en un organisme de défense des intérêts des assurés.

L'apport des pouvoirs publics à l'évolution de l'assurance-vie peut aussi se situer au plan fiscal. En effet, certains pays dont la France, ont choisi, dans le but de faciliter l'épargne, de déduire les primes de l'impôt sur les revenus, de rendre les capitaux assurés exclusifs des droits de succession et de faire ^{des} contrats vie, un outil privilégié de donations entre vifs. La **CONFERENCE INTERNATIONALE** pour le **CONTROLE** des **ASSURANCES** (C.I.C.A.) a d'ailleurs invité les pays membres à agir dans ce sens. Nous pouvons espérer que les autorités camerounaises se feront siennes de cet appel pour qu'un jour, l'assurance-vie bénéficie d'une grande audience sur le marché de l'assurance.

Cette audience, pour devenir réalité, nécessite la participation de tous les partenaires de l'assurance-vie à la vulgarisation de cette branche. C'est **pourquoi** nous pensons qu'il revient aux compagnies d'assurances de rechercher les produits adaptés aux besoins réels des assurables.

.../...

Section deuxième : / L'apport des compagnies d'assurances /

Nous reconnaissons qu'au Cameroun comme partout ailleurs dans les pays à économie libérale, la concurrence d'autres formes d'épargne freine les moyens d'action de l'assurance-vie. Les compagnies d'assurance ont donc intérêt, ne serait-ce que pour rentabiliser leurs investissements, mais aussi pour mieux accomplir la mission sociale qu'elles se sont assignées, à se mettre à l'écoute de la clientèle afin de lui proposer des produits qui correspondent à ses aspirations.

Paragraphe premier : / Au plan technique /

Avant l'analyse des problèmes pratiques liés à la technique des contrats d'assurance sur la vie, il convient de souligner que l'existence de compagnies spécialisées (c'est - à dire de sociétés qui ne pratiquent que la vie) est une condition nécessaire au développement de cette branche. Ces sociétés, parce qu'elles tirent leurs ressources de la souscription des contrats vie, mettront plus d'attrait à la recherche de la clientèle et à la fabrication de produits moins compliqués car si les formules d'assurance sont pour la plupart inaccessibles au public, cela est partiellement lié à la texture des contrats dont la complexité n'encourage pas les assurables à les lire. Parmi les sociétés qui opèrent au Cameroun, seule AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (4) est spécialisée en vie. Pour des raisons liées à la nature de cette compagnie et surtout compte tenu de sa taille, il serait demesuré de dire qu'elle peut contribuer efficacement à la promotion de l'assurance-vie.

Après ce bref détour, envisageons maintenant les aspects pratiques inhérentes à la profession et qui minent l'éclosion de l'assurance-vie. Notons que certaines pratiques découlent du souci (qui est d'ailleurs justifié) des assureurs de procéder à une sélection rigoureuse des risques. D'autres par contre, résultent d'une tarification dont les bases, très anciennes, méritent d'être repensées.

(4) en effet, AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY (ALICO) est une filiale étrangère notamment d'une société Américaine.

S'agissant de la sélection, précisons qu'elle est nécessaire dans les assurances en cas de décès (temporaires ordinaire, temporaire décroissante, rente éducation) qu'en assurance en cas de vie où le risque est couru par l'assuré. Précisons également que notre propos porte sur la sélection médicale qui se pratique soit sous forme de questionnaire, soit sous forme d'examen médical. A propos d'examen médical, il a été constaté que les africains en général et les camerounais en particulier, du moins ceux qui sont musulmans, font preuve d'une ferme réticence lorsqu'il leur est demandé de se soumettre à une visite médicale avant l'acquisition d'un contrat vie. Comme tentative de solution, à ce problème, nous préconisons la souscription des contrats vie indépendamment de toute visite médicale. C'est la raison pour laquelle nous sollicitons les compagnies d'assurance d'étudier la matérialité de cette possibilité qui offre des avantages certains. Pratiquée en France depuis 1939, l'assurance sans visite médicale permet d'accélérer la régularisation d'une police. Faut-il encore rappeler que " les prises de rendez-vous, la rédaction des conclusions du médecin examinateur, l'envoi de son rapport sont des sources de malentendus, des occasions de retard, des prétextes pour changer d'avis ".

Le questionnaire médical apparaît donc, en tous cas pour ce qui concerne le Cameroun, comme un instrument privilégié d'appréciation du risque. Mais notons que son utilisation pose deux sortes de problèmes :

Il y a d'un côté l'agent simplificateur qui n'a de souci que de " faire des commissions ". Ce dernier interroge négativement : " vous n'avez jamais été malade ? " et répond favorablement à toutes les précisions exigées.

De l'autre côté, on a l'agent extrêmement méthodique. Il ne néglige aucune maladie d'enfance, met l'accent sur les détails relatifs aux antécédents familiaux et à la limite se transforme en " confesseur, ou gynécologue " lorsqu'il est en présence d'une femme.

Lorsque la direction (du siège) recevra les documents des deux agents, elle conclura à l'acceptation de celui du premier agent (sauf si par extraordinaire elle découvre que l'assurable a été l'objet d'un refus antérieur).

.../...

A la lecture du document du deuxième agent, elle va nécessairement émettre un doute sur la qualité du risque et, en définitive, exigera un examen médical. Cet aboutissement n'est pas souhaitable puisqu'il ne facilite pas la souscription des contrats vie. Pour supprimer l'inconvénient du rapport de complaisance, le siège devra lutter sur deux fronts :

D'abord prévoir des mesures disciplinaires qui peuvent aller jusqu'à l'annulation des commissions à verser à l'agent complaisant. Et puis notifier à l'assuré par écrit (ou par tout autre moyen) après la formation du contrat ou simultanément, les sanctions auxquelles il s'expose en cas de déclaration inexacte. Il est vrai que des sanctions préconisant l'absence d'indemnité et le non remboursement des primes sont prévues dans le contrat ainsi que dans la loi (5). Mais cela n'empêche pas que soient envisagées des mesures qui peuvent, à priori, éviter les fraudes et permettre le strict respect des conditions du contra..

Pour ce qui est de la tarification appliquée au Cameroun (et aussi dans les autres pays de la CICA), relevons qu'elle constitue une entorse à l'évolution de l'assurance-vie. En effet les assureurs vie continuent de calculer les primes avec des tables de mortalité françaises, auxquelles ils appliquent un chargement de 10 à 15%. Par le passé (avant les indépendances et jusqu'en 1970), cette situation dictée par la faible espérance de vie constatée dans les pays d'Afrique noire, était aisément justifiée. Mais de nos jours, les taux de mortalité ont baissé avec le développement de la médecine et surtout à cause des énormes sacrifices consentis par les Etats pour une nette amélioration des conditions de vie des citoyens et de leur santé (construction de dispensaires, d'hôpitaux etc...). Nous pensons, à cause des raisons qui précèdent, que les tables de mortalité devraient tenir compte de ce changement afin que le coût des contrats baisse corrélativement.

Il est vrai que la très grande diversité tant au point de vue social, économique, ~~politique~~, niveau de vie, santé et climatique de l'Afrique est telle qu'il est hors de question de concevoir une table de mortalité à l'échelle continentale. Mais il est fort possible d'entreprendre la construction d'une table de

(5) loi du 13 juillet 1950 sur les assurances.

mortalité par grande région politico-économique (Afrique occidentale, centrale, orientale etc...) ~~est fort possible~~. De plus au niveau national, les compagnies d'assurance peuvent, à partir de l'ensemble de tous les assurés, élaborer une table de mortalité satisfaisante même si elle diffère de celle du pays en raison de la sélection. C'est à cette collaboration fructueuse que nous invitons les compagnies qui opèrent au Cameroun, dans leur intérêt (les contrats moins chers drainent un volume important de primes) et dans celui des assurés, en attendant l'élaboration d'une table de mortalité adaptée.

Enfin, avant d'aborder les avantages sociaux que peuvent apporter les compagnies en raison du développement des l'assurance-vie, notons qu'il est indispensable qu'une différence fondamentale soit établie entre la gestion comptable de la branche vie et celle des autres branches (I.A.R.D.). Cette remarque s'adresse aux sociétés qui pratiquent à la fois ces deux types d'activités différentes par leur nature et leur technique. Cette distinction évite la compensation des résultats bénéficiaires et déficitaires, permet de conforter l'acquis de la branche vie de manière à apporter un certain nombre de correctifs aux produits et opérations de vente afin de limiter les chutes et résiliations.

Paragraphe deuxième : L'apport des compagnies d'assurance au plan social

Les compagnies d'assurances en tant qu'investisseurs institutionnels, sont soumises à une réglementation dont l'esprit est, au delà des impératifs de sécurité, de rentabilité et de liquidité, de satisfaire un certain nombre d'intérêts collectifs notamment ceux des assurés, de l'Etat, de l'économie tout entière ainsi que des assureurs eux-mêmes.

En ce qui concerne les assurés, il n'est pas exagéré de dire que l'esprit de prévoyance que l'assurance suscite en eux est un bienfait sans égale mesure avec les efforts financiers qu'ils sont appelés à faire. En effet, l'assurance apparaît comme un prolongement de la solidarité qui caractérise la famille africaine.

.../...

Tout en cherchant à se prémunir contre les aléas futurs, les assurés, parcequ'ils sont réunis au sein d'une mutualité gérée par l'assureur, viennent en aide à ceux d'entre eux dont les risques se sont réalisés. N'est-ce pas là une manifestation concrète d'un acte de grande valeur morale qu'il convient de fortifier afin qu'un jour, l'assurance constitue une véritable caisse d'entraide. De plus les compagnies d'assurance font des placements rentables avec l'argent qui transite par elles. Il en résulte généralement et plus précisément en cas de successions de résultats bénéficiaires, un accroissement de la sécurité des assurés (aucune difficulté ne se pose quant à leur indemnisation en cas de réalisation des risques) à un coût moindre (primes réduites et participation bénéficiaire). Cette sécurité est plus renforcée parceque l'épargne placée dans le cadre d'un contrat d'assurance-vie n'est pas soumise aux ^{aléas} financiers que connaissent les autres placements. Grace à des techniques propres à l'assurance et sous la surveillance des services de contrôle, le taux d'intérêt promis est effectivement versé aux bénéficiaires au terme du contrat.

S'agissant de l'Etat, il est clairement établi que les compagnies d'assurance, contribuent efficacement aux objectifs politiques qu'il s'est fixés. Plus précisément, l'Etat est garant de la paix intérieure et extérieure.

L'assurance-vie, à cause de la sécurité qu'elle procure aux familles, apparaît comme un gage de cette paix sociale. C'est pourquoi nous souhaitons que l'Etat camerounais prenne toutes les mesures visant à encourager les efforts d'épargne, à les orienter vers l'assurance-vie.

Pour ce qui est de l'économie, notons que les placements des sociétés d'assurance permettent de couvrir une partie non négligeable des besoins de financement. En 1975, au Cameroun, les compagnies d'assurance ont investi environ quatre milliards, soit 60% des provisions techniques (6). Aussi ajoutons que l'industrie des assurances constitue à l'heure actuelle le secteur qui procure le plus d'emplois. En 1980, en Côte d'Ivoire, seuls les assureurs ont pu répondre, malgré une conjoncture économique difficile et sur insistance des pouvoirs publics,

(6) chiffre recueilli au journal de l'IIA n° 4 janv 1977 "le marché camerounais des assurances".

à la demande d'emplois des jeunes cadres nouvellement sortis de l'université et des grandes écoles. Les autres industries, frappées de plein fouet par la crise internationale et dont la plupart était condamnée à fermer les portes, ont été impuissantes devant cet état de nécessité.

Enfin, le développement de l'assurance n'est pas sans avantages pour les assureurs eux-mêmes dans la mesure où l'accroissement des bénéfices améliore nettement la solvabilité des compagnies. En outre, il en résulte une récompense conséquente des efforts des actionnaires et une augmentation sensible des salaires.

Le développement de l'assurance et surtout de l'assurance-vie n'est donc pas difficile, voire illusoire contrairement à ce qu'avancent les pessimistes. Il suffit "tout simplement que les assurés potentiels y croient, que les assureurs les y fassent croire et que l'Etat les y encourage". Encore faut-il que les intermédiaires qui doivent créer un besoin ou une envie chez les personnes qui n'appréhendent pas encore les énormes avantages de l'assurance-vie, aient plus confiance en leur rôle économique et social.

CHAPITRE DEUXIEME : Le rôle décisif des intermédiaires.

Les intermédiaires visés dans le présent chapitre sont les personnes physiques ou morales chargées de solliciter ou de recueillir la souscription d'un contrat vie ou l'adhésion à un tel contrat. Nous les désignons sous le nom d'agent (lorsqu'il s'agit de personnes morales ou physiques titulaires d'un mandat d'agent) ou indifféremment sous le nom de vendeurs ou producteurs (lorsqu'il s'agit uniquement de personnes physiques travaillant pour le compte d'une agence ou d'une compagnie d'assurance). Qu'elles appartiennent à l'une ou à l'autre catégorie, ces personnes font l'objet d'une réglementation qu'il importe de retracer les grandes lignes afin de mieux appréhender le contexte juridique qui les régit.

.../...

Section première : / La réglementation de la profession des agents //

Précisons qu'en plus de l'Arrêté du 27 décembre 1973 portant réglementation de la profession d'intermédiaires d'assurances, il existe au Cameroun, le syndicat des intermédiaires d'assurance (S.I.A.C.) qui organise la profession au plan pratique.

Paragraphe premier : / la réglementation légale /

L'arrêté de décembre 1973 ne fait pas de distinction entre agents par catégories d'assurances, c'est-à-dire selon qu'ils sont chargés de vendre des produits d'assurance-vie ou des produits des autres branches (I.A.R.D.). Ils sont tous nommés par les sociétés qu'ils représentent à l'exception des courtiers qui doivent être inscrits au registre du commerce. De plus l'article quatre (7) de l'arrêté subordonne la délivrance du mandat d'agent à l'examen préalable du casier judiciaire du postulant qui ne doit pas être frappé de l'une des incapacités définies à l'article 70 de l'ordonnance du 10 mai 1973. **Aussi**, le futur agent doit remplir les conditions de capacité professionnelles prévues à l'article 8 (8) du présent arrêté.

-
- (7) - article 4 arrêté n° 358-MINFI-CE1 du 27 décembre 1973
"toute personne physique visée sous l'un des paragraphes de l'article 2 doit :
1° Ne pas être frappée de l'une des incapacités prévues à l'article 70 de l'ordonnance 73-14 du 10 mai 1973 ;
2° Remplir les conditions de capacité professionnelles prévues par le présent arrêté pour chaque catégorie d'opérations ;
3° Pouvoir à tout moment soit produire ... de l'article 13 ci-dessous".
- (8) - "Les courtiers d'assurances, les associés ou tiers qui, ... un mandat d'agent général et les représentants légaux au sens de l'article 41 de l'ordonnance susvisée doivent justifier :
a) Soit un des diplômes suivants :
- Diplôme de l'I.I.A. Yaoundé (cycle supérieur) ;
d) Soit avoir assuré pendant trois ans au moins des fonctions d'inspecteurs d'assurances du ministère des Finances."

.../...

Comme vous le constatez, nous avons voulu donner un aperçu de la réglementation concernant les agents. Nous avons sciemment fait abstraction des autres articles de l'Arrêté non parce qu'ils ne sont pas importants mais parce qu'ils ne relèvent pas de contradiction dans nos propos.

En effet, l'Arrêté ne consacre dans aucune de ses dispositions, un chapitre spécifique à l'assurance-vie. Or la complexité de cette branche demande une réglementation particulière. Ainsi, pour ce qui est du choix des intermédiaires, il est préférable, indépendamment des conditions de capacité professionnelles et d'honorabilité prévues dans la réglementation, qu'ils soient soumis à l'appréciation de l'administration de contrôle. En clair, les compagnies d'assurance doivent requérir l'avis de la direction du contrôle avant d'engager définitivement un agent. A première vue, ce double contrôle peut paraître gênant à cause de la lenteur administrative. Mais il a l'avantage de permettre à l'administration de mieux connaître les agents et au besoin de collaborer avec eux en vue de créer les conditions de développement de l'assurance-vie. Répétons que les agents interviennent sur le marché par l'intermédiaire d'autres agents communément appelés vendeurs. Leur emploi devrait aussi être réglementé dans la mesure où ils sont plus en contact avec le public. Généralement, ils apprennent quelques notions d'assurance dans un délai extrêmement bref (une semaine ou deux) avant d'être injectés sur le marché. Il est évident que ces agents qui n'ont pas encore les qualités psychologiques inhérentes à leur fonction et connaissant très peu l'opération d'assurance, commettent des erreurs à l'occasion de la présentation de celle-ci au public. De telles erreurs peuvent être évitées à la condition que l'autorité compétente définisse les conditions de capacité professionnelle concernant cette catégorie d'intermédiaires. Rappelons que les agents et courtiers d'assurances, à l'image des compagnies d'assurance, sont réunis au sein d'une association dénommée S.I.A.C. Ce syndicat a ses règles de fonctionnement qui, sans contredire la réglementation en place, renforce l'organisation de la profession. Nous nous contenterons ici de formuler des critiques à l'endroit de sa composition quelque peu ambiguë.

.../...

Paragraphe deuxième : Organisation professionnelle des inter-
médiaires.

Le S.I.A.C. a une composition hybride dans la mesure où il regroupe des professionnels qui ne défendent pas les mêmes intérêts. En effet, l'agent est mandataire de l'assureur contrairement au courtier : qui agit pour le compte de l'assuré. Nous savons que par nature, les engagements de l'assureur et de l'assuré sont contradictoires. L'un s'engage à verser une indemnité en cas de réalisation du risque et l'autre doit payer la prime (ou cotisation) qui constitue le prix de la garantie qu'il recherche. Puisque le versement de l'indemnité est subordonné à un certain nombre de conditions contenues dans le contrat, l'assureur vérifiera si le sinistre ne tombe pas sous le coup d'une exclusion. Par contre l'assuré souhaitera que le règlement se fasse le plus vite possible. D'où le conflit permanent qui les oppose.

S'agissant des intermédiaires, soulignons qu'agents et courtiers soumis au même mode de rémunération, se préoccupent plus du volume d'affaires qu'ils apportent. Par conséquent, ils font totalement abstraction des problèmes qui minent le développement de l'assurance. C'est d'ailleurs pour cette raison que certains assurés traitent les courtiers de "faiseurs de primes". En face de cette situation confuse, il eut été avantageux que ces deux groupes d'intermédiaires soient sociétaires de différents syndicats. Les pays qui possèdent une longue tradition en assurance ont d'ailleurs opté pour cette solution. C'est ainsi qu'en France, il existe deux associations regroupant chacune les courtiers d'un côté et les agents de l'autre. Dans cette optique, nous estimons que le S.I.A.C. ferait figure d'une centrale syndicale où agents et courtiers se rencontreraient pour échanger leurs points de vue, envisager les solutions susceptibles de dynamiser le secteur de l'assurance. A l'état actuel des choses, il est difficile d'affirmer que le S.I.A.C. bénéficie d'une grande crédibilité quant à son apport à l'évolution de l'assurance. Il apparaît donc opportun, compte tenu du décollage économique que connaîtra le Cameroun dans les prochaines années à cause des mesures d'assainissement

.../...

recemment prises par les autorités et surtout à cause des potentialités énormes de ce pays, que le S.I.A.C. se réorganise afin qu'agents et courtiers considérés comme la base de l'évolution de l'assurance, jouent pleinement leur rôle.

Section deuxième : / Agents, base de l'évolution de l'assurance-
/ vie /

Dire que l'agent constitue la base de l'évolution de l'assurance-vie n'est pas un abus de langage. Cette appellation provient du fait qu'il est au plancher de la hiérarchie administrative des sociétés d'assurance. De plus, il est le premier voir l'interlocuteur immédiat des assurés.

Paragraphe premier : / Place de l'agent dans la hiérarchie
/ administrative /

Il est pratiquement impossible, à la limite inimaginable qu'une société vie se prive des services d'un agent. Ce rassembleur de primes est la raison même de l'existence des compagnies d'assurance dans la mesure où il a pour mission de mettre à la portée et au service du public, les formules d'assurance. Or, lorsqu'on observe l'organigramme des compagnies d'assurance-vie, on s'aperçoit curieusement que l'agent est au bas de la pyramide. Cette situation, loin de remettre en cause l'important rôle de ce producteur, s'explique par le fait qu'à la différence des autres membres du personnel (Directeur général, cadres et autres salariés), la rémunération de l'agent a une nature particulière. En effet, ce travailleur non salarié est lié par un traité de nomination-vie à une société-vie (ou tout autre société exerçant à la fois en vie et en I.A.R.D.). A ce titre, il est payé à la commission dont le taux excède ou voisine généralement quarante pour cent de la prime. A propos de la rémunération, l'idée nous est venue de savoir s'il ne serait pas mieux d'allouer un salaire à l'agent au même titre que le personnel du siège. Les avis sont partagés devant cette question. Certains pensent que la rémunération à la commission a l'avantage de stimuler l'agent qui

.../...

est obligé de travailler efficacement dans la mesure où ce qu'il gagne varie en fonction du volume des affaires qu'il réalise. Pour notre part, nous sommes persuadés que l'intégration de l'agent dans la sphère hiérarchique de l'entreprise tant au niveau administratif qu'au niveau salarial peut aboutir à une ferme motivation de ce dernier quant à ce qui concerne la réalisation des objectifs que la compagnie s'est fixés. L'agent fera corps avec la société puisqu'il sait que la survie de celle-ci dépendra de son niveau de compétence. Il en est de même en ce qui le concerne parce que la disparition de la compagnie entraîne une extinction de sa fonction, par conséquent un " assèchement " de ses revenus. Aussi, l'agent pleinement intéressé par l'équilibre du résultat technique de son employeur, fera une bonne sélection des risques. En clair, nous pensons que la substitution des bureaux directs par des agences, leur fusion ou la transformation de celles-ci en bureau directs, peut s'avérer positif non seulement pour la compagnie (amélioration de la rentabilité) mais aussi pour les assurés (l'on veillera d'avantage à la sauvegarde de leurs intérêts). Mes avis recueillis auprès de quelques vendeurs camerounais concordent avec notre opinion qui, sans être une recette biblique, constitue tout au moins un essai de solution à la dynamisation de la profession des agents et qu'il convient d'approfondir. Ces intermédiaires, en tant que vulgarisateurs et souscripteurs des polices d'assurance-vie, doivent avoir des qualités physiques irréprochables. En effet, l'agent doit éviter d'aller chez le client avec une serviette bourrée et en mauvais état. Aussi, il doit avoir une bonne santé car celle-ci favorise la séduction, le rayonnement et la bonne humeur. L'agent doit aussi éviter de présenter un air mécontent, renforcé et triste. Enfin, sa voix doit être agréable, reposante et paisible.

Paragraphe deuxième : Agent, vulgarisateur et souscripteur des contrats d'assurance-vie.

La vente des produits d'assurance n'est pas très aisée pour des raisons liées à la technique de l'assurance. En effet, contrairement à ce qui se passe dans les autres industries, le cycle de production est inversé en Assurance. L'assureur reçoit le prix de la marchandise (prime ou cotation) sans être sûr de la date à laquelle il

.../...

pourra la livrer (quand il versera l'indemnité). En un mot, l'assuré fait crédit à l'assureur. Cette particularité est renforcée par le caractère abstrait des produits d'assurance qui sont des services mis à la disposition du public.

Nous avons donc voulu, dans ce paragraphe, faire un recouplement des objections souvent formulées par les assurables au cours des entretiens avec les vendeurs et envisager les différentes techniques de vente qui conviennent. Mais auparavant, nous allons nous attarder sur la réflexion commerciale à laquelle doit se livrer tout vendeur et qui a pour cadre les quatre sous-politiques marketing qui sont :

- Produit
- Prix
- Marque
- Distribution

1) Politique marketing

a) Le produit

Rappelons que l'agent vend des services c'est-à-dire des produits qui ne sont pas palpables, qu'on ne peut matériellement toucher. L'achat d'un tel produit n'est pas facile surtout en Afrique où l'assurance-vie n'est pas encore entrée dans les mœurs. De plus, les formules d'assurance ont été conçues par les services techniques d'un siège plus ou moins éloigné. Il revient donc au vendeur de "réaliser l'adéquation entre le produit et le client", de déterminer quels sont ceux qui correspondent aux besoins de tel ou tel assurable. L'agent doit donc vendre les produits en tenant compte des segments de clientèles bien connus. Ce n'est qu'au prix de cette politique marketing - produit qu'il éprouvera moins de difficulté à écouler ses produits.

b) le prix

Ici encore, ce n'est pas l'agent qui fixe le prix des différentes polices. Cependant il doit avoir une politique de prix. Celle-ci consistera à adapter le prix des produits aux segments de clientèles précédemment définis. Un bon agent n'est pas celui qui vend

.../...

les prix (bas) mais celui qui vend des avantages. L'agent doit donc mettre l'accent sur la qualité du produit, les avantages qu'il offre à l'assurable et ce n'est qu'après qu'il pourra décider du prix. A ce propos, précisons qu'il doit être en rapport avec les capacités de paiement de l'acheteur.

c) L'image de marque

Tout agent conscient de l'importance de sa mission doit constamment chercher à améliorer son image de marque car c'est lui qui projette une réputation bonne ou mauvaise sur la société. Cette image de marque est fonction du niveau de compétence, de l'intégrité et de la disponibilité du vendeur. Pour une meilleure illustration de nos propos, nous avons choisi, à titre d'exemple, de rapporter les résultats de l'enquête de Monsieur M. MATRICON (9) sur l'impression de public sur l'assureur-vie. La question était posée en ces termes ; "A qui pourrions-nous, d'après vous, comparer un assureur d'assurance sur la vie ?".

Réponses	%
- un beau parleur	30
- un représentant de commerce	27
- un conseiller clair et précis	26
- un banquier	18
- un notaire	8
- un ange gardien	7
- un jeune cadre efficace	7
- un tuteur	6
- un confident	6
- un avocat	4
- un minable	2
- un oiseau de malheur	2
- un croque-mort	2
- un vampire	2
- ne se prononcent pas	9
	156

NB : "total dépasse 100 en raison des réponses multiples"

(9) : L'enquête de M. MATRICON a été réalisée en France. Les résultats sont contenus dans le livre de G. URSYN intitulé "Méthodes et techniques de vente" . page 13.

.../...

A la lecture du tableau, on s'aperçoit qu'une faible proportion des assurables (6%) fait confiance aux assureurs. Par contre, nombreux sont ceux qui les comparent à des beaux parleurs (30%) ou à des représentants de commerce (27%). On peut aisément déduire que les assureurs bénéficient d'un très faible crédit de confiance de la part du public. Cette situation est regrettable dans la mesure où la confiance constitue l'ossature des relations entre assuré et assureur. C'est pour cette raison que nous invitons les intermédiaires camerounais à améliorer leur image de marque à partir des erreurs commises par ceux des grands pays d'assurance.

d) La distribution

Cette partie de la politique marketing échappe très souvent à nos intermédiaires. Sa maîtrise est subordonnée à l'élaboration d'une politique de distribution. " Me faut-il appliquer une politique de producteurs d'agence, d'indicateurs, de sous-agents, si oui, où, quand et comment ?". Ce sont là des questions qui demandent une profonde réflexion et que les intermédiaires doivent constamment se poser.

Après cette étude rapide de la politique marketing, nous allons descendre sur le terrain pour tenter d'apporter des solutions aux objections que les assurables opposent aux vendeurs au cours de leur entretien. Il est vrai que nous ne sommes pas en mesure de les aborder toutes mais nous allons soulever celles qui reviennent très souvent en tenant compte de leur nature et des raisons qui les motivent.

2) Les objections

a) Raisons des objections

Il y a diverses raisons mais elles dénotent généralement une preuve de résistance de l'acheteur qui a le présentiment que le vendeur est venu le dépouiller de son argent. En clair, il peut s'agir d'un réflexe d'autodéfense. Certaines objections peuvent traduire chez l'acheteur une manière de se donner de l'importance ou une simple curiosité, une envie d'être informé car il peut arriver que l'assurable

.../...

formule des objections parce qu'il veut se rassurer d'une décision qu'il a déjà prise au fond de lui-même. Précisons qu'il ~~ne~~ faut faire une distinction entre objection et question. Une question n'est pas un argument mais une demande de renseignement sur un point précis.

b) Les différentes sortes d'objections

- objection cachée

Lorsqu'au cours de l'entretien l'assurable fait des réflexions vagues ou se tait sans avoir dit clairement ce qu'il pense, il est préférable de lui poser des questions qui peuvent dévoiler l'objection véritable afin d'y répondre. Par exemple : "qu'est-ce qui vous fait hésiter ?", " qu'en pensez-vous ?" etc...

- objection sincère

L'agent doit s'évertuer à répondre à toute objection sincère qu'elle soit fondée ou non car il est possible (et cela est fréquent) qu'elle constitue un prétexte. Il est nécessaire de toujours se demander s'il s'agit d'une objection sincère ou d'un simple prétexte.

- objection de pure forme

Elle apparaît dans le langage de l'acheteur décidé à se défendre. En effet, il demande de l'approuver, de l'encourager. A ces différentes catégories d'objections, correspondent des techniques de réponses.

c) Techniques de réponses aux objections

Un certain nombre de techniques permettent de répondre aux objections sincèrement exprimées.

☛ Transformer l'objection en question

Cette technique évite de se placer sur un terrain conflictuel avec le client. Ainsi, à l'objection " vous êtes trop cher", le vendeur peut répondre : " vous ne demandez pourquoi nous sommes un peu plus cher que la société Y ?, c'est parce que ...".

- Le démenti direct

L'agent doit opposer un démenti direct lorsque le client se trompe dans ses allégations.

.../...

- Le " oui, mais ..."

C'est une technique qui facilite la vente.

- Le boomerang

Il consiste à renvoyer la question à l'interlocuteur.

- L'effritement

Il suppose une série de pourquoi qui font réfléchir l'acheteur.

- La réponse dilatoire

C'est une technique qui consiste à renvoyer l'objection à une autre date à condition qu'elle soit pertinente. La réponse dilatoire ne doit pas être suivie d'un silence. L'agent doit donc poursuivre l'entretien aussitôt.

Les suggestions formulées dans cette première partie constituent une ébauche de solution à la léthargie de l'assurance-vie.

S'agissant de la deuxième partie, elle porte sur l'étude des tendances actuelles du marché camerounais notamment en ce qui concerne les combinaisons mises à la disposition du public, l'évolution des encaissements des sociétés - vie et enfin, l'appréciation de l'évolution de l'assurance-vie par rapport au niveau de développement économique.

.../...

DEUXIEME PARTIE : LES TENDANCES ACTUELLES DU MARCHE CAMEROUNAIS.

Notre démarche consistera à rechercher, à travers les comptes de synthèses fournies par les compagnies d'assurance, les grandes orientations du marché de l'assurance-vie et les conclusions qu'on peut en tirer pour l'avenir. Mais avant, il nous paraît bien indiqué de dresser brièvement la liste des différentes formules d'assurance-vie. Ainsi nous pourrions aisément apprécier celle qui sont vendues au Cameroun.

CHAPITRE PREMIER : Panorama des contrats d'assurance-vie.

Section première :/Les différentes combinaisons /

Elles découlent de la synthèse de deux engagements (engagement de l'assureur et de l'assuré). En effet, l'assureur s'engage à payer soit un capital, soit une rente en cas de vie ou en cas de décès au terme du contrat. L'engagement de l'assuré consiste à verser une prime périodiquement ou en une seule fois (prime unique). Les primes périodiques (annuelles) peuvent être fractionnées mensuellement, trimestriellement ou semestriellement.

1) La temporaire ordinaire

La compagnie paiera un capital en cas de décès de l'assuré, si le décès survient avant le terme du contrat.

2) La temporaire décroissante

Ici, l'assureur s'engage à payer un capital en cas de décès de l'assuré, si le décès survient avant le terme du contrat. A la différence de la temporaire ordinaire, le capital varie selon l'époque du contrat mais il est toujours plus faible au fur et à mesure que le contrat évolue dans le temps.

3) La rente éducation

L'engagement de l'assureur se traduit par le paiement d'une rente périodique entre le décès de l'assuré et le terme du contrat à condition que le décès survienne avant le terme du contrat.

4) Le capital différé

Il y aura paiement, de la part de l'assureur, d'un capital au terme du contrat si l'assuré est vivant.

..../....

5) La vie entière

L'assureur s'engage à payer un capital au décès de l'assuré quelque soit l'époque de survenance du décès.

6) La terme fixe

Que l'assuré soit vivant ou non, la société paiera un capital au terme du contrat.

7) La mixte

Le capital reste acquis à l'assuré au terme du contrat s'il est vivant ou s'il décède avant le terme.

8) La combinée

C'est une mixte mais l'engagement de l'assureur n'est pas le même en cas de décès ou en cas de vie.

Précisons que tous ces contrats peuvent être sur deux têtes, c'est-à-dire payables au premier décès ou au deuxième décès.

A la lumière de ce qui précède, nous pouvons nous permettre de nous interroger sur l'importance de ces différentes combinaisons dans le portefeuille des assureurs camerounais.

Section deuxième : Quelles combinaisons d'assurance-vie /
sont proposées au Cameroun

Il est regrettable que les statistiques auxquelles nous avons eu accès ne nous permettent pas de faire ressortir, de façon précise, le volume des encaissements par sous-catégories (par exemple, les temporaires à part, les mixtes d'un autre côté, les deux faisant partie de la catégorie grande branche). Cela nous aurait permis d'avoir une idée nette sur la prédominance de telle ou telle sous-catégorie sur le marché camerounais. Cela aurait également permis de juger de l'efficacité des intermédiaires camerounais. A défaut de cette information utile et pour éviter de fournir ici des chiffres d'une crédibilité douteuse, nous nous sommes contentés de l'information publiée au journal de l'INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES de Yaoundé (n°2- janv. 1976 - Assurance-vie en Afrique) et qui concorde fort heureusement avec le résultat de nos entretiens avec certains responsables des

.../...

compagnies d'assurance du Cameroun.

Il ressort de ce document que les contrats de temporaires décès représentent environ 80% du portefeuille, "puis vient en pourcentage, les mixtes, suivent très loin après ces pourcentages, toujours en nombre, les autres combinaisons et, notamment l'assurance-vie entière". Si tel est effectivement le cas au Cameroun, le moment est venu de rappeler aux assureurs et d'aviser les assurables que l'assurance-vie entière est de loin, le produit le plus adapté. En effet, si les cadres continuent d'investir leurs économies dans l'immobilier, et particulièrement dans les villas parce qu'elles rapportent suffisamment d'argent, ils doivent constamment avoir présent à l'esprit qu'à leur décès, ils laissent sans ressources immédiates des enfants à bas âge ainsi que de nombreuses personnes dont ils avaient la charge. Il est vrai que la fonction publique s'engage à verser un capital-décès (le montant est d'un an de salaire) et une pension à la veuve mais le règlement intervient généralement 20 à 30 mois après le décès. Seule l'assurance-vie entière semble mieux indiquée pour combler cette absence de ressources. Les assureurs s'emploient à étaler les avantages des assurances mixtes parce qu'elles permettent de réaliser une épargne et que les primes ne sont pas perdues. En réalité, le taux d'intérêt qu'ils promettent atteint difficilement les 7% si bien que ces contrats rapportent moins que les villas.

Avec la disparition non lointaine de la solidarité villageoise due à la détribalisation et à l'urbanisation, les assureurs gagneraient en démontrant aux clients qu'ils ont plus besoin de couverture.

L'effritement de la solidarité villageoise crée inéluctablement un certain nombre de besoins, pour la satisfaction desquels, l'assurance-vie constitue un outil privilégié. Cela demande que les assureurs prospectent le marché, se mettent à l'écoute des clients afin de leur offrir des produits qui tiennent compte de leurs aspirations profondes, de leurs besoins réels. Notons à cet égard que l'exemple du Zaïre est une étape importante vers l'africanisation de l'assurance (un projet de création de l'assurance funéraire y était en étude bien

.../...

avant 1976). Ce projet devrait, en principe, aboutir car nul n'ignore le respect que l'AFRICAIN porte aux disparus et sa détermination à honorer les ancêtres, à dépenser des années d'économie et, quelque fois, à s'endetter pour "offrir" à ses défunts des funérailles grandioses. L'assureur peut prendre en charge ses dépenses (souvent très élevées) afin de satisfaire un besoin socio-culturel profondément ressenti dans nos pays d'Afrique. Le capital payé par l'assureur au décès de l'assuré sera affecté au financement des frais funéraires (achat de cercueil, location corbillard, achat de terrain mortuaire, frais de levées mortuaires), à la couverture des frais de levée de deuil et au paiement des premiers frais de reclassement.

Au stade où se trouvait le projet, il était prévu quatre polices dont :

- police funéraille individuelle : Le capital est versé à la famille de l'assuré pour la couverture des dépenses déjà énumérées.
- police funéraille clanique ou familiale : Elle est souscrite par un chef de famille ou le plan au profit de chacun de ses membres.
- police locale : Elle est souscrite par un chef de localité au profit des membres de sa localité.
- police funéraille complémentaire à un contrat groupe : Elle est souscrite par un chef d'entreprise au profit de ses agents et peut aussi concerner chaque agent ainsi que les membres de sa famille.

L'assurance funérailles, parce qu'elle répond à un besoin social, intéressera sûrement tous les pays d'Afrique notamment le Cameroun où existe déjà une longue tradition de tontine (voir annexe) dont les produits servent à couvrir différentes catégories de dépenses (funérailles, scolarité des enfants etc...). Connues sous le nom d'associations d'épargne dont certaines sont parfois occultes, les tontines demeurent en grande partie incontrôlées. En tous cas, il semble que certaines compagnies camerounaises ont réussi ou du moins sont en voie d'intégrer les tontines aux assurances-vie. Ce serait là une initiative

.../...

heureuse dont la matérialisation ne devrait, en principe, poser de problème parce qu'il y aura un accroissement de la sécurité (pas de risque de vol ou de détournement des cotisations) et que les assurables ne toucheront plus la somme de ce qu'ils ont versé mais un capital.

Il n'est donc pas exagéré de dire que le développement de l'assurance-vie au Cameroun passe nécessairement par la création d'associations tontinières exclusivement gérées par les sociétés d'assurances. D'ailleurs nous avons jugé utile de présenter la situation actuelle du marché de l'assurance-vie à travers un certain nombre d'indicateurs qui sont les primes, les provisions mathématiques et les commissions.

Chapitre deuxième : Vue quantitative de l'assurance-vie au Cameroun.

Il s'agit ici de faire ressortir, dans le temps, la progression des encaissements et d'établir, si possible, une corrélation entre l'évolution de l'assurance-vie et le niveau de développement économique.

Section première : Les indicateurs de l'évolution de l'assurance-vie

1° les primes : les chiffres d'affaires réalisées par les compagnies d'assurance-vie de 1978 à 1982 se présente comme suit :

Montant des encaissements de 1978 à 1982.

Ans	1978	1979	1980	1981	1982
ENC.	502.993.967	640.789.659	1.054.138.349	1.477.513.382	1.591.322.713

NB : chiffres obtenus à la direction du contrôle des assurances.

.../...

Pourcentage de progression des encaissements

1978 à 1979	27,39%
1979 à 1980	64,50%
1980 à 1981	40,16%
1981 à 1982	7,70%

A première vue, lorsqu'on regarde le volume des encaissements d'année en année, on constate qu'il y a une forte augmentation des primes. Ainsi en 1978, on est passé de 502 993 967 de primes à 640 789 659 en 1979, soit une progression de 27,39% (il en est de même pour l'année 1979-1980 car les primes ont augmenté de 64,50%). Mais une observation attentive permet de déceler que cette progression ne se fait pas de façon exponentielle. En effet, de 27,39% en 1979, on est passé à 64,50% en 1980, 40,16% en 1981 et enfin à 7,70% en 1982. Cette forte baisse (il s'agit de la baisse des encaissements par rapport aux autres années ; 79, 80, 81, 82) peut avoir pour cause la crise économique internationale, qui influence considérablement l'économie des pays d'Afrique. La névente des matières premières (café, cacao etc...), l'inflation née des dépréciations successives du francs CFA ont entraîné un ralentissement de l'économie de ces pays. Ainsi, les ménages ont peut être consacré une fraction négligeable de leurs revenus à l'assurance-vie, d'autres besoins ayant été privilégiés (nouriture, habillement, scolarisation des enfants etc...). De plus, le portefeuille des compagnies étant en grande partie composé de polices d'assurance-décès que font souscrire obligatoirement les établissements bancaires et financiers pour couvrir les emprunts, on peut penser qu'au Cameroun, très peu de crédits ont été accordés au cours de l'année 1982.

.../...

2) Les provisions mathématiques

Compte tenu des difficultés d'exploitation des chiffres en notre possession, nous ne sommes pas en mesure de donner ici des pourcentages exacts des provisions mathématiques dans les émissions des compagnies d'assurance. Mais la conclusion que l'on peut faire (si les calculs avaient pu se faire) s'articule autour de deux points ;

- Lorsque les provisions mathématiques représentent un faible proportion des primes émises, on peut déduire que le portefeuille est en grande partie constitué des contrats d'assurance en cas de décès, contrats auxquels on applique la technique de répartition. De plus ces contrats ne nécessitent pas la constitution de provisions suffisantes.

- Lorsque les provisions mathématiques sont importantes, on peut aisément affirmer que le portefeuille est essentiellement composé de contrats en cas de vie (ou même des contrats "vie entière"). Ces contrats nécessitent de provisionner chaque année une partie non négligeable de la prime. En se référant au taux de 6% (voir journal IIA N°2 1976) qui représente le rapport des provisions mathématiques aux primes dans les pays de la C.I.C.A. en 1973, il ne serait pas étonnant que ces réserves techniques soient à un niveau faible au Cameroun car les caractéristiques du marché d'assurance sont à peu près les mêmes dans tous les pays membres. De plus, ce n'est pas après une décade (malgré les améliorations constatées) que l'assurance-vie a connu une évolution fulgurante qui puisse bouleverser les analyses qui ont été faites jusqu'à présent.

3) Les commissions

Pourcentage des commissions dans les primes émises de 1980 à 1982.

	1980	1981	1982
Primes	1.054.138.349	1.477.513.382	1.591.322.718
Commissions	73.364.267	176.912.117	145.868.220
Commissions primes	6,95%	11,97%	9,16%

.../...

Les taux de commission qui figurent au présent tableau sont tout à fait raisonnables parce qu'ils concordent avec nos précédents conclusions (nous avons fait la constatation de ce que les portefeuilles des compagnies d'assurance étaient en grande partie constitués par des contrats d'assurance-décès). Or ces contrats sont faiblement commissionnés par rapport aux contrats en cas de vie (assurance-vie entière par exemple) qui sont établis pour une longue période.

Il convient de faire remarquer que les constatations exposées ici ne doivent pas augmenter l'anxiété des pessimistes quant à l'évolution de l'assurance-vie au Cameroun. Les résultats enregistrés sont relativement bons par rapport à ceux des années antérieures. Aussi pour les améliorer, il suffit que les services actuellement en vente répondent aux besoins des clientèles. C'est seulement à ce prix que l'assurance-vie peut pleinement remplir son rôle au profit des assurés, des assureurs et du développement économique.

Section deuxième : Appréciation critique de l'évolution de l'assurance-vie par rapport au niveau de développement économique.

Les liaisons dégagées entre expansion de l'assurance et développement économique ont abouti à la constatation selon laquelle les grands pays industriels sont aussi les grands pays d'assurance. Ce faisant, il est inutile de faire une étude comparative (comparer le niveau de l'assurance-vie au Cameroun à celui des pays développés et même sous-développés) car nous savons que cette branche est encore à un niveau très faible dans les pays d'Afrique et particulièrement dans les pays de la C.I.C.A. Seulement, nous retracerons ici l'importance de l'assurance-vie par rapport à l'activité économique globale en rapportant le volume annuel des primes à la production. De plus, pour tenir compte du poids démographique du marché de l'assurance-vie, nous allons calculer la prime moyenne par habitant.

.../...

1) Produit intérieur brut (P.I.B.) et volume du marché de l'assurance-vie (en dollar)

année	1979	1980	1981	1982
émission vie	1.281.579	2.108.277	2.955.027	3.182.645
P.I.B	5.330.000.000	5.494.000.000	5.893.000.000	5.006.000.000
%	0,02	0,03	0,05	0,06

NB : Ces chiffres ont été obtenus par consultation de différents documents (J.A. N°2 sept - Oct - 1982. J.A. n°1168 mai 1983 et SIGMA N° 718 juillet, Août 1981)

De plus, ils doivent être interprétés avec prudence car ils ont été aménagés.

Il n'est pas surprenant de remarquer que le niveau de l'assurance-vie est très faible dans la mesure où les primes émises dans l'ensemble des pays sous-développés représentent souvent moins de 2%, parfois moins de 1% du P.N.B. Il est intéressant de noter ici qu'au fur et à mesure des années, la part des encaissements vie dans le produit national augmente légèrement. Sur notre tableau, elle est passée de 0,02% en 1979 à 0,06% en 1982, soit une augmentation de 0,04%. C'est déjà un signe encourageant qui peut nous permettre d'espérer à des résultats meilleurs lorsque l'activité d'assurance-vie aura confortablement pris place dans les habitudes des camerounais.

.../...

2) Prime moyenne par habitant

année	1979	1980	1981	1982
Primes	640 789 659	1 054 138 349	1 477 513 382	1 591 322 718
Population	8.200.000	8.200.000	8.500.000	8.600.000
Primes moyenne en f.CFA.	78	128	173	185

Dans les pays occidentaux où l'assurance-vie est totalement entrée dans les moeurs, les sociétés d'assurance drainent des capitaux énormes qui permettent de financer des investissements importants. En France, en 1973, les sociétés ont encaissé 8,4 milliards de FF. (10). Ce chiffre très élevé dans l'absolu ne représente en réalité que 155 FF (7.750 CFA par habitant). Ce chiffre a certainement évolué jusqu'à maintenant. Mais lorsqu'on tient compte de la stagnation que connaissent les marchés des grands pays d'assurance, on peut penser à une très faible croissance. Il est donc inutile de qualifier d'alarmants les résultats du présent tableau. Ce qui doit retenir notre attention, c'est la considérable augmentation des revenus que chaque camerounais consacre à l'assurance-vie. Ainsi, la densité d'assurance-vie est passée de 78 CFA en 1979 à 185 frs en 1982, soit une augmentation de 42%, en l'espace de 4 ans.

(10) journal I.I.A. N°2 janv. 1976 page 6.

..../...

CONCLUSION GENERALE

Conformément aux engagements pris dans l'introduction, nous nous sommes efforcés de proposer une série de mesures qui peuvent favoriser l'évolution de l'assurance-vie. Il est fort possible, à la limite évidente, que certaines d'entre elles soient inapplicables pour des raisons diverses (primat accordé à d'autres besoins plus pressants, raisons matérielles etc...). Mais elles illustrent modestement que le développement de cette activité ne s'obtiendra qu'avec le concours et la bonne volonté de tous les partenaires.

Accessoirement à ce travail de prospection, nous avons jugé nécessaire de donner, à travers le temps, une photographie du marché de l'assurance-vie. A cet effet, il peut nous être permis de croire, au regard des résultats constatés, au développement de cette industrie.

D'ailleurs, la notion d'assurance a toujours existé dans les pays africains et donc au Cameroun, sous forme de solidarité des groupes dont l'une des formes modernes est la tontine (voir annexe)

Cette notion a connu une évolution certaine puisqu'elle s'est améliorée en prenant une forme, bien entendue "occidentalisée" mais restant adaptée aux besoins de ses promoteurs.

Beaucoup de chemin reste cependant à parcourir sur le plan de la réglementation de ces organisations traditionnelles. C'est pourquoi nous invitons les cadres d'assurance à oeuvrer pour la création de formules propres à fortifier l'efficacité de ces associations.

.../...

ANNEXE : LA TONTINE AU CAMEROUN

Il existe un type d'associations populaires très répandues au Cameroun que l'on appelle tontine. Il faut préciser que le mot tontine ne rend pas exactement compte de la diversité de ces organisations et des activités qu'elles exercent. C'est pourquoi nous trouvons plus intéressant de les désigner sous le nom d'associations populaires d'entraide financière, d'épargne et de crédit.

La première caractéristique de ces associations est qu'elles sont auto organisées par les personnes intéressées. De plus, elles regroupent des membres qui présentent des points communs. Elles peuvent regrouper par exemple, les femmes d'une même quartier, les originaires d'une même région, les fonctionnaires d'un même service ou des personnes qui exercent le même métier.

La deuxième caractéristique est que les membres de ces organisations s'attribuent à tour de rôle l'argent collecté sous forme de cõtisations. Ceci a l'avantage de leur permettre de faire des économies ou de faire face à des dépenses importantes, notamment en cas de deuil ou de maladie. Nous limiterons notre étude au fonctionnement de ces "tontines" ainsi qu'au rôle qu'elles jouent dans l'économie camerounaise.

1°) Fonctionnement des associations populaires d'entraide, d'épargne et de crédit.

De façon générale, ces organisations exercent quatre sortes d'activités :

- la tontine
- la banque
- l'investissement
- la mutuelle - cette dernière retiendra particulièrement

notre attention.

a) - L'activité tontine

C'est la plus répandue. Elle sert d'ailleurs de dénomination tous les autres types d'association. En fait, d'où vient l'appellation tontine ? Très peu de personnes savent que c'est un italien nommé TONTI, qui jadis, donna son nom aux tontines. C'est une activité qui

..../...

consiste à rassembler de façon périodique une épargne et à répartir la somme ainsi collectée à tour de rôle aux membres du groupes. Ce procédé très souple comporte beaucoup de variantes sur lesquelles nous jugeons inutile de nous étendre. Précisons tout simplement que le "tour" c'est l'ordre dans lequel les différents membres vont recevoir l'argent de la tontine.

b) l'activité banque

Ici, chaque membre de l'association verse une épargne à la caisse banque de l'association. Celle-ci s'en sert pour accorder des crédits à intérêt à ceux des membres qui le sollicitent. Selon les cas, l'épargne est facultative ou obligatoire (chaque sociétaire peut épargner le montant qu'il désire ou un montant unique fixé par l'association). Les prêts sont accordés sous certaines garanties et pour une période limitée. Précisons que les épargnes effectuées à la caisse banque sont bloquées jusqu'à une échéance où l'on "casse la banque". La "casse de la banque" se fait en deux temps :

- Le responsable de la banque (trésorier) restitue à chaque membre les épargnes effectuées durant l'année.

- Les bénéfices résultant des intérêts des prêts, des enchères de la tontine, des amendes infligées aux "indisciplinés" et aux mauvais payeurs sont ensuite réparties entre les divers membres. Très souvent, un certain pourcentage des bénéfices est mis en réserve pour faciliter le démarrage de la banque à l'exercice suivant.

c) L'activité investissement

Les réserves constituées sur les bénéfices deviennent très importantes au fur et à mesure que les années passent. Ainsi l'association décide de l'investir (il s'agit là d'un investissement collectif parce qu'il profite à chacun des membres). L'investissement se fait généralement sur la base d'une utilité sociale et économiquement rentable. Certaines associations construisent des foyers qu'elles louent à l'occasion des fêtes ou mariages. D'autres achètent des véhicules de transport en commun qui assurent la liaison entre leur région d'origine et les autres villes du pays.

.../...

d) L'activité mutuelle

Elle répond au besoin dans lequel on se trouve de faire face aux dépenses en cas de malheur (deuil, maladie) ou lorsqu'on doit fêter un mariage ou une naissance. Le montant des cotisations est précisé dans les statuts. Il est généralement fonction de l'évènement et varie en fonction du degré de parenté de la personne concernée par l'évènement.

Il est important de préciser que cette activité est de façon grossière similaire à celle qui existait en France dans les années 1938. La différence est qu'en France, il s'agissait de véritables opérations d'assurance (assurance en cas de décès, assurance en cas de vie). Dans une association en cas de décès, les primes calculées à partir des tables de mortalité, donnent **bien** à un partage entre les ayants-droit des sociétaires décédés dans l'année en tenant compte de l'importance du capital souscrit. Par contre les adhérents des associations en cas de survie versent des primes pendant une durée qui varie entre 10 et 25 ans et se partagent la somme de leur épargne à l'expiration de l'association.

Dans un cas ~~comme~~ dans l'autre, les sommes collectées sont totalement partagées entre les ayants-droit des décédés ou entre les survivants. Ce qui nous permet de conclure à l'existence d'une mutualisation totale.

Ainsi, à partir de l'expérience française, il est possible de réactualiser ces associations traditionnelles qui pillulent au Cameroun. Si certains semblent fonctionner selon des techniques empruntées aux banques et d'autres établissements financiers, elles ont dans l'ensemble gérées avec des méthodes anarchiques et restent pour la plupart occultes. Cette inorganisation est regrettable parce que les "tontines" répondent efficacement à un besoin de solidarité, valeur restée chère aux peuples africains. Leur organisation peut certainement favoriser le développement de l'assurance-vie qui semble condamner à la léthargie à cause des multiples difficultés qu'elle rencontre.

.../...

En tous cas, la prise en charge de ces associations populaires d'entraide financière d'épargne et de crédit par les compagnies d'assurance procurera des avantages énormes aux sociétaires eux-mêmes qu'à l'économie toute entière.

2) Rôle des tontines dans le développement

Le système bancaire n'étant pas facilement accessible à tout le monde (il ne tient pas compte des revenus modestes), les tontines apparaissent comme une solution de remplacement dans la mesure où elle résolvent les problèmes financiers de leurs membres. Les investissements engendrés par les tontines sont effectués à deux niveaux :

a) Au niveau individuel, ces associations donnent l'occasion à chacun de constituer un capital qu'il peut investir. Nombreux sont les commerçants et artisans qui ont réussi dans les affaires avec l'aide des tontines.

b) Au niveau collectif, ces organisations ont permis le financement de petits projets socio-économiques. Elles réalisent des investissements complémentaires de ceux des services techniques dont les actions ponctuelles ne correspondent toujours pas aux besoins de toute la communauté. Or le développement auto-centré pour lequel a opté le Cameroun est un développement axé sur les besoins des camerounais eux-mêmes, donc sur leur propres ressources. Les associations populaires d'entraide financière, d'épargne et de crédit apparaissent pour cela, un exemple louable et un outil exemplaire./-