

**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)**

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)**

Institution Spécialisée Autonome de la CIMA

BP : 1575 TEL : (237) 220 – 71 – 52 FAX (237) 220 – 71 – 52

Yaoundé / Cameroun

Email : iia @iiacameroun.com

**FISCALITE ET DEVELOPPEMENT DE
L'ASSURANCE VIE
DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CIMA :
CAS DU CAMEROUN**

**Rapport d'Etudes et de Stage en vue de l'obtention du diplôme de
Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances (MST-A)**

Présenté et soutenu par :

Olivier KAMTA

MST-A : 7^{ème} Promotion

Sous la direction de :

Robert EYIKE NKAKE

**Ancien Elève du cycle III de l'IIA,
Directeur du Département Dommages et
Responsabilités, Assurances de Personnes
à Gras Savoye Cameroun**

OCTOBRE 2006

**CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)**

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)**

Institution Spécialisée Autonome de la CIMA

BP : 1575 TEL : (237) 220 – 71 – 52 FAX (237) 220 – 71 – 52

Yaoundé / Cameroun

Email : iia @iiacameroun.com

**FISCALITE ET DEVELOPPEMENT DE
L'ASSURANCE VIE
DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CIMA :
CAS DU CAMEROUN**

**Rapport d'Etudes et de Stage en vue de l'obtention du diplôme de
Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances (MST-A)**

Présenté et soutenu par :

Olivier KAMTA

MST-A : 7^{ème} Promotion

Sous la direction de :

Robert EYIKE NKAKE

**Ancien Elève du cycle III de l'IIA,
Directeur du Département Dommages et
Responsabilités, Assurances de Personnes
à Gras Savoye Cameroun**

OCTOBRE 2006

DEDICACE

Je dédie ce travail à ma famille en particulier à ma mère DADJO Josepha pour l'encadrement dont j'ai bénéficié dans le cadre de cette formation.

REMERCIEMENTS

- **M. Robert EYIKE NKAKE**, pour le suivi et l'orientation de nos travaux de recherche ;
- **M. François NANA**, Directeur du Bureau Direct de ACTIVA Assurances à Douala; pour la diligence qu'il a eu envers nous dans le cadre de nos travaux de recherche ;
- **Mme Irène Marie WAGNOUN**, Responsable adjoint à la production Dommages et Responsabilités à Gras Savoye Cameroun qui, malgré ses multiples occupations ne s'est pas départie de son professionnalisme pour nous couvrir d'un bon encadrement dans ledit service ;
- **M. Félix NGOUO**, Responsable sinistre à ACTIVA Douala pour de nombreux conseils d'ordre pratique pendant la période de notre stage ;
- **M. Henri Joseph FOH AMVENE**, Responsable des assurances de personnes à Gras Savoye Cameroun, dont la gentillesse lui a permis de mettre régulièrement à notre disposition des documents ;

Nos remerciements vont également à l'endroit du Ministère de l'Economie et des Finances du Cameroun et plus particulièrement la Division des Assurances pour le suivi financier des études à l'Institut International des Assurances ;

Il serait ingrat de notre part de ne point louer l'aide de **M. Ludovic EKANI**, Rédacteur Sinistres Automobile, qui se résume en des conseils d'ordre pratique qu'il nous a prodigué pendant notre stage ;

De plus, les enseignements réguliers dispensés par Monsieur **Kuntz MOTASSI**, Responsable Production Dommages et Responsabilités qui nous a édifié, imposent que nous lui adressions nos remerciements ;

D'autre part, le suivi des travaux liés à l'imposition des prestations, le cas des rentes viagères et des contrats de capitalisation dont nous avons bénéficié de la part de **M. Daniel YOMBO**, cadre d'appui au service Prévoyance de AGF Cameroun Assurances Vie est à signaler. Nous lui en sommes très reconnaissants ;

En outre, la dotation régulière de documents pour la recherche dont nous avons bénéficiée de la part de **M. Roger Yimga**, bibliothécaire de l'Institut International des Assurances nous a permis d'avancer dans nos recherches. Nous lui disons un grand merci ;

Enfin, au personnel de l'Institut International des Assurances et l'ensemble de tous nos enseignants, nous adressons nos remerciements les plus sincères.

LISTE DES ABREVIATIONS

- ASAC** : Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun ;
- BM** : Banque Mondiale.
- CAC** : Centimes Additionnels Communaux ;
- CEMAC** : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale,
- CGI** : Code Général des Impôts ;
- CIMA** : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances ;
- CNPS** : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale ;
- CRDS** : Contribution au Remboursement de la Dette Sociale.
- FMI** : Fond Monétaire International
- FNE** : Fonds National de l'Emploi.
- IR** : Impôt sur le Revenu
- IRPP** : Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques ;
- IS** : Impôt sur les Sociétés ;
- ISF** : Impôt de Solidarité sur la Fortune
- RAV** : Redevance Audio Visuel.
- TCA** : Taxe sur le Chiffres d'Affaires ;
- TMI** : Taux Marginal des Impositions.
- TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée ;

SOMMAIRE

Dédicace	i
Remerciements	ii
Liste des abréviations	iii
INTRODUCTION GENERALE	1
PREMIERE PARTIE	3
DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DE STAGE	4
CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE GRAS SAVOYE CAMEROUN	5
SECTION 1 : HISTORIQUE ET GÉNÉRALITÉS	5
I. Gras Savoye S.A	5
II. Gras Savoye Cameroun	5
SECTION 2 : LES POLES D'ACTIVITES	6
I. Le pôle fonctionnel	6
A. La Direction des Ressources Humaines et Affaires Générales (DRH & AG)	6
1. Les Ressources Humaines	6
2. Les Affaires Générales	7
B. Le Département Informatique, Qualité et Innovations	7
C. La Direction Administrative Comptable et Financière (DACF)	7
II. Le pôle opérationnel	8
A. Le Département Santé	8
B. Le Département Transports et Logistiques	8
C. Le Département Dommages et Responsabilités, Assurances de Personnes	9
III. Le pôle commercial	9
A. Le Directeur de Clientèle	9
B. Les Chargés de Clientèle	9
C. Les Assistantes	10

CHAPITRE II : ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DU DEPARTEMENT

DOMMAGES ET RESPONSABILITES,

ASSURANCES DE PERSONNES ----- 11

SECTION 1 : LA PRODUCTION IARD et AUTOMOBILE ----- 11

I. Les études dommages et responsabilités ----- 11

A. Etude et audit de portefeuilles prospects ----- 11

1. Etude ----- 11

2. Audit de portefeuille ----- 11

B. Visites de risques ----- 11

II. La production AUTOMOBILE ----- 12

A. L'accueil/Contrat ----- 12

B. La formalisation de l'accord ----- 12

C. La vie du contrat ----- 12

D. La fin du contrat ----- 12

E. Situation conflictuelle ----- 13

III. La production dommages et responsabilités (IARD) ----- 13

A. Cas d'une affaire nouvelle ----- 13

B. Cas d'une affaire déjà en portefeuille ----- 13

1. Emission de l'avenant à l'initiative du client ----- 13

2. Emission de l'avenant à l'initiative de l'assureur ----- 13

SECTION 2 : LES SINISTRES DOMMAGES ET RESPONSABILITÉS ----- 14

I. L'instruction des dossiers ----- 14

II. Le règlement des dossiers ----- 14

III. La clôture des dossiers ----- 14

SECTION 3 : LES ASSURANCES DE PERSONNES ----- 14

I. Les produits vendus ----- 14

II. Les activités ----- 15

A. Les études ----- 15

B. La production ----- 15

C. Le sinistre ----- 15

Les axes de progrès ----- 16

Les ajustements ----- 18

Conclusion du volet descriptif ----- 22

DEUXIEME PARTIE :-----	23
FISCALITE ET DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CIMA : <u>CAS DU CAMEROUN</u>-----	24
INTRODUCTION -----	24
CHAPITRE I : LES PRODUITS VENDUS PAR LES ASSUREURS VIE -----	25
SECTION 1 : LES CONTRATS À RISQUES VIAGERS -----	25
I. Les assurances en cas de vie-----	25
A. Le contrat de capital différé -----	25
B. Les contrats de rentes en cas de vie -----	26
C. Le contrat avec contre assurance de primes -----	26
1. Définition -----	26
2. Cas de la contre assurance en cas de vie-----	26
II. Les assurances en cas de décès-----	26
A. Le contrat vie entière -----	27
B. Le contrat temporaire décès -----	27
C. Les assurances mixtes-----	27
D. Les rentes de survie-----	27
SECTION 2 : LES AUTRES PRODUITS -----	27
I. Les contrats de capitalisation -----	27
II. Les contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière » -----	28
SECTION 3 : QUELQUES ENGAGEMENTS D'ASSURANCES-----	28
CHAPITRE II : LA FISCALITE DE L'ASSURANCE VIE AU CAMEROUN -----	32
SECTION 1 : NÉCESSITÉ ET HISTORIQUE DE LA FISCALITÉ DE L'ASSURANCE VIE -----	32
I. La nécessité d'une fiscalité spécifique à l'assurance vie -----	32
A. L'inadéquation du système public de sécurité sociale-----	32
B. L'importance et le poids socio-économique de l'assurance vie-----	33
II. Historique de l'imposition des contrats-----	33
A. La taxe spéciale sur les contrats d'assurance -----	33
B. La contribution aux frais de contrôle -----	34

C.	La Taxe sur la Valeur Ajoutée -----	34
D.	Les exonérations -----	34
SECTION 2 : LA FISCALITE ACTUELLE -----		35
I.	Le sort fiscal des primes -----	35
A.	Déductibilité -----	35
1.	Déductibilité des versements pour retraite -----	35
2.	Déductibilité de « la prime d'assurance homme clé » -----	36
a.	Définition de « l'assurance homme clé » -----	36
b.	Sort fiscal de « la prime d'assurance homme clé » -----	36
3.	Déductibilité des primes de contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière » -----	36
B.	Réintégration au revenu -----	36
II.	La fiscalité sur les prestations d'assurance : Principaux engagements de l'assureur -----	37
A.	Fiscalité des rachats -----	37
1.	Définition des rentes constituées à titre onéreux ou gratuit -----	37
a.	Le bénéficiaire est différent de l'assuré -----	37
b.	Le souscripteur est l'assuré bénéficiaire -----	37
2.	Les contrats de rentes viagères rachetables -----	38
3.	La fiscalité des rentes viagères en cas de rachat -----	38
a.	Cas des constitutions à titre onéreux -----	38
b.	Cas des constitutions à titre gratuit -----	38
B.	La fiscalité des rentes viagères en cas de cession, amortissement ou transfert -----	38
1.	Cession et amortissement -----	38
2.	Transfert de la rente constituée à titre gratuit -----	39
C.	Fiscalité des rentes viagères en cours de service -----	39
D.	Fiscalité des contrats de capitalisation -----	40
1.	La part imposable -----	40
2.	Illustration -----	40
E.	Fiscalité en cas de décès -----	40
1.	Les fondements juridiques -----	40
2.	Calcul des droits de mutation par décès -----	42

F. Fiscalité des prestations des contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière » -----	42
III. La fiscalité sur les sociétés d'assurances vie et capitalisation -----	43
A. Les principaux impôts et taxes sur l'activité qui s'imposent aux assureurs vie-----	43
1. Les contributions de patentes -----	43
2. La Taxe sur la Valeur Ajoutée -----	43
3. Les droits d'enregistrement-----	44
B. Les principaux impôts et taxes sur le revenu qui s'imposent aux assureurs vie-----	44
1. L'Impôt sur les Sociétés -----	44
2. L'impôt sur le Revenu des Capitaux Mobiliers-----	45
3. La Taxe Spéciale sur le Revenu -----	45
4. La Taxe Foncière -----	45

CHAPITRE III : L'EVALUATION DE LA FISCALITE CAMEROUNAISE DE L'ASSURANCE VIE : QUELS ENJEUX POUR LE DEVELOPEMENT DES PRODUITS VIE ? -----	46
---	-----------

SECTION 1 : EVALUATION DE LA FISCALITÉ DES PRESTATIONS D'ASSURANCE-----	46
I. Le rachat des contrats de rentes viagères -----	46
A. Le rachat total-----	46
B. Le rachat partiel -----	47
II. Les prestations : Les rentes viagères en cours de service-----	47
A. Les rentes non réversibles-----	48
B. Les rentes réversibles -----	49
III. Evaluation de la fiscalité des autres contrats-----	50
A. Les contrats de capitalisation -----	50
B. Les contrats en cas de décès -----	50
C. Les contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière »-----	51

SECTION 2 : EVALUATION DE LA FISCALITÉ SUR L'ENTREPRISE

D'ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION -----	53
I- Un cadre fiscal particulier ?-----	53
II- Réflexion sur une mesure fiscale avantageuse -----	53
A- Présentation du problème -----	53
B- Résolution du problème -----	53
Conclusion du volet thématique -----	57
Conclusion générale -----	58
Bibliographie-----	59
Annexes -----	61

INTRODUCTION GENERALE

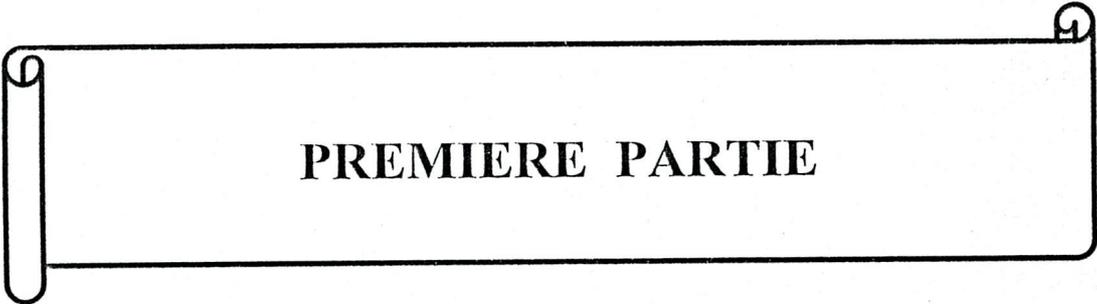
De nos jours, la grande mission à laquelle les gouvernements des Etats membres de la CIMA s'attachent est la lutte contre la pauvreté. Dans cette mission, ces Etats, organisés en deux groupes, la CEMAC et l'UEMOA, sont confrontés à de réelles difficultés sur le plan structurel et conjoncturel. Il s'agit dans le cadre de cette lutte de promouvoir les investissements par la construction de routes, de garantir la santé et l'éducation pour tous et de lutter contre la progression du SIDA et ce, conformément aux objectifs du millénaire dont l'échéance de réalisation est fixée à 2015 par les grands bailleurs de fonds : Le FMI et la Banque Mondiale.

Dans cette mission, les Etats de la CIMA ont besoin de fonds d'investissement et comptent pour la plupart sur le plan de l'initiative PPTE qui est une procédure d'allègement de la dette des pays pauvres pour la plupart retrouvés en Afrique Subsaharienne. Mais, faut-il toujours vivre au dépend des créanciers ? Evidemment on ne peut répondre à cette question que par la négative. Et si tel est le cas, sur quels revenus financiers compteront nos Etats dans le cadre de leur politique d'investissement ? Nécessairement, la collecte de l'épargne publique en vue de la capitalisation à long terme ou à moyen terme sous forme de provisions pourrait permettre au circuit économique d'assurer le financement de grands projets. Il sera donc question de trouver des mécanismes qui inciteront les citoyens et entreprises à l'épargne en vue de la capitalisation à long terme ou à moyen terme.

Cette opération ne peut passer que par des contrats d'assurances vie et assimilés car les plans d'épargne bancaire sont des engagements qui se contractent en général pour le court terme. Il est donc question d'occasionner un boom des souscriptions en passant par des mécanismes dont l'un des plus concernés est la fiscalité, rayon de notre réflexion. Dès lors, une parfaite connaissance de la fiscalité de l'assurance vie tant au niveau de la société vie qu'au niveau des primes et des prestations d'assurance apparaît aujourd'hui tout à fait indispensable aux praticiens de l'assurance pour leur permettre d'apporter à leurs clients une véritable qualité de conseils. Cet apport de conseils intervient dans le cadre d'une politique commerciale dont le principal objectif est le développement du portefeuille. Il s'agira d'aménager un cadre fiscal avantageux pour l'assurance vie et l'ensemble des opérations assimilées, vu l'importance de cette branche dans la politique de développement. Sous d'autres cieux, en particulier dans les pays d'Europe et d'Asie, il est incontestable que l'épargne collectée a largement contribué à leur développement économique, d'autant que des mesures incitatives, notamment au plan fiscal, ont été mises en place pour accompagner cette mobilisation de l'épargne.

Notre stage professionnel de fin de formation s'est déroulé à Gras Savoye Cameroun. Avant d'aborder l'étude de la fiscalité nous passerons par une première partie organisée en deux chapitres et

s'attellant à la description de l'environnement de stage. La deuxième partie quant à elle est thématique et s'intéresse à l'objet sus-cité en passant par les principes généraux de l'assurance vie, de la fiscalité de ce secteur et ses plus grands axes l'évaluation et les prescriptions en fiscalité de l'assurance vie en vue de l'incitation des personnes physiques et morales à l'acte d'achat de contrats d'assurance vie et assimilés.



PREMIERE PARTIE

DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DE STAGE.

L'élément fondamental d'une organisation est sa structure interne. On entend par structure interne, la répartition des tâches entre les collaborateurs. La maîtrise de l'activité commence par la connaissance de cet élément fondamental qui fera l'objet d'une première étude (chapitre I). Nous ferons par la suite une analyse du fonctionnement du **Département Dommages et Responsabilités, Assurances de Personnes**, cadre de notre stage (chapitre II).

CHAPITRE I. PRESENTATION GENERALE DE GRAS SAVOYE CAMEROUN

Gras Savoye est une multinationale française opérant dans le courtage d'assurances. Un siècle d'existence lui a permis de créer à travers le monde des filiales en rachetant plusieurs entreprises exerçant dans le même secteur. Gras Savoye Cameroun est l'une des filiales, qui de part son niveau de productivité occupe le premier rang parmi les filiales africaines du groupe.

SECTION 1 : HISTORIQUE ET GENERALITES

I. GRAS SAVOYE SA

La société Gras Savoye, fondée à Lille en 1907 se consacrait à l'origine, à l'industrie textile. Depuis sa création, le groupe a toujours su développer une politique d'expansion qui lui a permis très tôt de s'implanter dans 29 pays hors de la France. Le groupe est devenu Société Anonyme en 1975 et a connu beaucoup de restructurations. Son réseau africain s'est fortement consolidé avec le rachat de SOGERCO en 1994.

Par la suite Gras Savoye s'élargira par l'acquisition de Sager, premier opérateur en France dans le domaine de la prévention automobile, en 1995 ; de AMI (Assurances Mobilières et Immobilières), en 1996 ; et par le partenariat avec WILLIS Corroon (devenu WILLIS en 1999) en 1997. Ce dernier acquiert 31,72% du capital de Gras Savoye pour un montant de 453 Millions d'Euros valorisant ainsi le courtier français à 1,4 Milliard d'Euros. Cette expansion s'étendra successivement par la fusion de Sega avec le Bureau Bordelais, le rachat de Durbesson S.A, et de multiples acquisitions totales ou partielles depuis 2002.

Le cadre de notre stage étant la filiale camerounaise, toute la suite de la partie descriptive portera sur Gras Savoye Cameroun.

II. GRAS SAVOYE CAMEROUN

Gras Savoye Cameroun (GSC), créé en 1980, fut agréé par le Ministère des Finances et du Budget (devenu Ministère de l'Economie et des Finances). Cette entreprise commerciale s'est constituée sous forme d'une société anonyme au capital de 103 690 000 FCFA. Elle est régie par le code CIMA et détient une garantie financière et une assurance de responsabilité civile professionnelle conformes aux dispositions des articles 524 et 538 du code des Assurances. Son siège social est situé à Douala au 578, rue Tobie Kuoh B.P. 3014.

L'entreprise dispose depuis 1984, d'un bureau régional à Yaoundé chargé du développement de son activité de courtage dans cette zone du pays. Ce bureau est situé au 528, rue Nachtigal.

Gras Savoye Cameroun a à sa tête un Directeur Général s'occupant au plan interne de l'administration générale, de la comptabilité, des finances, des relations humaines et au plan commercial du développement et du suivi du service client, des directeurs de clientèle, du Bureau Régional de Yaoundé. Au plan externe, il assure l'organisation professionnelle avec les partenaires et le suivi des cabinets du Tchad et de la Guinée Equatoriale. Il organise aussi l'assistance technique des assurances. Il est assisté par un Directeur Général Adjoint qui assure le contrôle de gestion, et étend son pouvoir sur sept (07) Départements regroupés en trois pôles d'activités.

SECTION 2 : LES POLES D'ACTIVITES

Gras Savoye Cameroun compte soixante neuf (69) salariés répartis dans les pôles d'activités suivants:

- Le pôle fonctionnel ;
- Le pôle opérationnel ;
- Le pôle commercial.

I- LE POLE FONCTIONNEL

Il assure un appui matériel, logiciel et humain aux deux autres pôles et est constitué des entités ci-dessous :

- La Direction des Ressources Humaines et Affaires Générales (DRH & AG) ;
- Le service Informatique, Qualité et Innovations ;
- La Direction Administrative, Comptable et financière

A. La Direction des Ressources Humaines et Affaires Générales (DRH & AG)

Elle a à sa tête un directeur chargé de la gestion du personnel, de maintenir un climat social serein, d'assurer les meilleures conditions de travail et d'optimiser la gestion des moyens généraux. La description ici porte sur deux orientations :

1. Les Ressources Humaines

La DRH & AG, par le biais de son assistanat, s'occupe de la gestion quotidienne du personnel, de la formation du personnel à la maîtrise des nouvelles technologies de l'information ainsi qu'à l'introduction des nouvelles procédures par le biais des cadres.

Elle gère les salaires par la préparation de ses éléments fixes et variables et veille au respect de la discipline. Le secrétariat, les tableaux de bord, la gestion des visites et la prise des rendez-vous d'entretien sont également assurés à ce niveau.

2. Les Affaires Générales

Les affaires générales sont diversifiées. L'assistanat du département s'occupe du traitement du courrier qu'il s'agisse du départ ou de l'arrivée. Les achats des fournitures de bureau et autres consommables informatiques et la préparation des missions de services constituent aussi les affaires générales.

B. Le Département Informatique, Qualité et Innovations

Dirigé par un chef de département qui anime une équipe permanente de trois (03) techniciens, il doit concevoir une bonne politique informatique, faire évoluer l'architecture matérielle et logicielle vers le concept de qualité, sécuriser l'environnement informatique et assurer l'administration du réseau.

Au plan informatique, le département assure la sécurisation des personnes, des biens et des locaux, l'utilisation optimale des photocopieuses, la communication électronique à coût nul, le stockage et la sécurisation des données.

Au plan qualité et innovations, il doit étudier les stratégies permanentes d'amélioration de la qualité. Il s'agit donc de regrouper l'ensemble des techniques nouvelles qui assurent cette tâche.

C. La Direction Administrative, Comptable et Financière (DACF)

Le directeur qui trône à la tête de ce département anime et coordonne une équipe de sept (07) personnes. Il assure également le respect des obligations légales (comptables, fiscales et juridiques) et veille à l'optimisation de la gestion de la trésorerie ainsi qu'au respect des procédures comptables, juridiques et fiscales. L'équipe est organisée en trois services :

- **La comptabilité des assurances** se charge du suivi des « comptes client », prépare le reversement des primes, contrôle et justifie les comptes. Elle établit les rapprochements des arriérés avec les compagnies, établit et enregistre les règlements sans oublier l'analyse des comptes.
- **La comptabilité générale** veille à la bonne tenue des comptes et des livres comptables, à l'application des obligations légales. Elle établit les reporting et Bilans, assiste les commissaires aux comptes, les Auditeurs et le Fisc et s'occupe de la saisie des factures et

courrier confié, de la préparation tant des éléments d'analyse comptable que des déclarations, et de la conformité des règlements aux banques et les inventaires physiques.

- **La production comptable et recouvrement** veille à la qualité des fichiers LIMA (Logiciel Interactif et Modulaire pour Assureurs) et se charge aussi de l'optimisation des encaissements des primes arriérées et de la réduction du volume de celles de plus d'un an.

II. LE POLE OPERATIONNEL

Il renferme les travaux techniques liés aux divers domaines des assurances. Pour une meilleure efficacité, Gras Savoye Cameroun s'est doté de trois départements techniques:

- Le département Santé ;
- Le département Dommages et Responsabilités, Assurances de Personnes ;
- Le département Transports et Logistiques.

A. Le Département Santé.

Il a à sa tête un cadre qui gère une équipe de neuf (09) personnes tournées vers le volet santé de la politique sociale des entreprises. Le responsable du département est chargé de la coordination, du contrôle et de l'animation des unités Production et Sinistre. Il contrôle la qualité des remboursements (règlement de Sinistre) dans le respect des délais et des clauses contractuelles et sécurise la responsabilité civile professionnelle de la société. Dans l'exercice de ses fonctions, il a pour collaborateurs :

- Un responsable adjoint santé
- Un gestionnaire de la production ;
- Un chargé d'accueil sinistre santé ;
- Un gestionnaire de sinistre santé ;
- Des décompteurs santé qui suivent la procédure de règlement des dossiers.

B. Le Département Transports et Logistiques

Il compte une équipe de huit (08) personnes y compris le responsable du département. Le logiciel de gestion utilisé, MARSYS (Maritime systems), permet à l'équipe de gérer les certificats d'assurances, le suivi des sinistres et les arrêtés mensuels de primes.

Le responsable de cette entité a pour principales missions de développer le chiffre d'affaires, d'appliquer de différentes politiques de souscription.

Pour parfaire ses missions, il compte sur la collaboration :

- d'un adjoint: celui-ci assure le suivi du logiciel interne de gestion et consolide les activités de production et sinistre ;
- d'un assistant qui veille sur la bonne tenue des dossiers ;
- du responsable de production transports et Logistiques qui anime son équipe ;
- Le dispatcheur sinistre

C. Le Département Dommages et Responsabilités, Assurances de Personnes.

Il est le plus grand de la société en terme d'effectif et de chiffre d'affaires. Il compte au total dix neuf (19) personnes y compris son directeur et réalise tous les ans plus de 50% du chiffre d'affaires de la société.

Le directeur a pour mission de coordonner et d'animer son équipe, d'appliquer les politiques de souscription définies par la Direction Générale, de veiller à la bonne qualité des études et de sécuriser la responsabilité civile professionnelle de la société. Ses principaux collaborateurs sont :

- Un chargé d'études Dommages et Responsabilités ;
- Un responsable de la Production Dommages et Responsabilités ;
- Un responsable de la Production automobile ;
- Un responsable des sinistres dommages et responsabilités ;
- Un responsable des Assurances de personnes.

III. LE POLE COMMERCIAL

Le pôle commercial regroupe essentiellement les commerciaux et est le plus proche des clients. Il est formé de deux équipes dont une première, constituée de six (06) personnes pour Douala, et une deuxième constituée de deux (02) personnes pour le Bureau Régional de Yaoundé.

A. Le directeur de clientèle.

Il veille au bon suivi des affaires, à la diversification des niveaux de relation chez le client et consolide la relation client avec la rentabilité du compte client, contribue au développement des affaires par la politique commerciale de la société.

B. Les chargés de clientèle.

Ils sont les interlocuteurs privilégiés des clients à l'intérieur ou à l'extérieur de la société. De ce fait ils doivent avoir une profonde connaissance du marché et une maîtrise profonde du marketing. Ainsi la bonne qualité du service rendu par GSC dépend en grande partie des chargés de clientèle qui dans leur mission, doivent s'assurer que les prestations de l'entreprise répondent aux attentes du

client. Le souci de l'entreprise étant non pas seulement d'accroître son chiffre d'affaires, mais aussi de protéger le rapport sinistres à primes, ils doivent aussi veiller à la rentabilité du compte client.

C. Les assistantes

Les assistantes accompagnent l'équipe dans l'exercice de son activité.

L'entreprise compte également **des organisations informelles** qui sont :

- Les équipes clients composées du Directeur de Clientèle et des responsables des départements dans le but de mieux suivre les affaires de certains clients importants.
- Les comités d'acquisition ou de défense constitués de la même manière et ponctuellement mis sur pied pour défendre et développer le portefeuille client auprès des partenaires assureurs.

Nous avons présenté de façon générale Gras Savoye Cameroun. L'historique du groupe justifie sa compétitivité actuelle. La filiale camerounaise a été présentée globalement du point de vue de sa structure interne. Il serait intéressant d'analyser par la suite le fonctionnement du plus grand Département de la société.

CHAPITRE II : ANALYSE DU FONCTIONNEMENT DU DEPARTEMENT DOMMAGES ET RESPONSABILITES, ASSURANCES DE PERSONNES.

Il convient dans ce chapitre de mener une étude profonde des activités de ce département. Il regroupe les branches IARD, AUTOMOBILE, l'assurance vie et les assurances de dommages corporels. L'analyse se fera par service et en fin de compte nous déterminerons les ajustements à apporter.

SECTION 1 : LA PRODUCTION IARD ET AUTOMOBILE

Les études constituent un travail préalable à ce niveau.

I. LES ETUDES DOMMAGES ET RESPONSABILITES.

Elles sont constituées par l'étude et l'audit du portefeuille du prospect, la visite de risque, les réunions hebdomadaires de suivi des études, les Contrôles mensuels des statistiques.

A. Etude et audit de portefeuilles prospects

1. Etude : Nous devons distinguer deux types de clients :

Le nouveau prospect : La demande d'étude est reçue des chargés de clientèle. Le responsable des études, dès réception de ladite demande, l'analyse et établit un cahier de charges à soumettre au Directeur. Une fois validée, la note de présentation retourne au chargé de clientèle, à lui de revoir le client pour obtenir son approbation qui sera la raison de la saisine des assureurs. Les enregistrements sont faits respectivement dans **organizer** et dans **Outlook** aux fins de relances.

Les assureurs feront des offres et seule la meilleure sera retenue.

Le client en portefeuille : Des visites complémentaires pendant la vie du contrat et notamment lors des renouvellements sont faites. Les extensions de garanties ou leurs retraits peuvent intervenir.

2. Audit du portefeuille : Il s'agit de faire un constat de l'existant et de ressortir les « trous de garanties » et toutes autres insuffisances éventuelles en rapprochant ainsi la qualité et le prix.

B. Visites de risques

La visite de risques est demandée soit par le chargé de clientèle, soit par le client, soit par l'assureur. La visite est toujours effectuée en compagnie du responsable des études qui maîtrise les mécanismes de protection, prévention et sécurité incendie. Il confectionne d'ailleurs un rapport de

visite de risque dans lequel sont consignées les recommandations en matière de sécurité / prévention / protection.

II. LA PRODUCTION AUTOMOBILE

La production automobile passe par quatre (04) phases subdivisées chacune en tâches en distinguant la « Police Mono » de la « Police Flotte ». La « police Mono » est celle qui contient un seul véhicule assuré et la " Police Flotte " plusieurs véhicules assurés et susceptible de recevoir de nouvelles incorporations. Les différentes phases de la production automobile sont : L'accueil/contrat, la formalisation de l'accord, la vie du contrat et la situation conflictuelle.

A. L'accueil / Contrat

Cette phase fait appel à l'ensemble des formalités nécessitées par la mise en place d'un contrat d'assurance automobile. Elle passe par une proposition d'assurance qui distingue les « polices Mono » des « polices Flotte ». Il s'agit d'identifier le ou les véhicule(s) à assurer et de vérifier les déclarations du souscripteur.

B. Formalisation de l'accord

L'accord du client ayant été matérialisé par l'accueil/contrat, il faut le formaliser par les signatures des parties dans le contrat monté.

C. La vie du contrat

Elle est influencée par des mouvements tels, des incorporations, des retraits, des suspensions de garanties, des remises en vigueur, des substitutions, des aménagements tarifaires et des réajustements des valeurs, le changement de propriétaire. Ces mouvements sont matérialisés par des avenants.

La vie du contrat peut aussi être influencée par le changement d'immatriculation, les extensions ou les retraits de garanties. En effet la combinaison des garanties dépend souvent de l'âge du véhicule et de la façon dont il est utilisé. Un véhicule âgé de moins de deux ans est assurable en « TOUS RISQUES » alors qu'à plus de deux ans d'âge on ne peut plus l'assurer dans ces conditions.

D. La fin du contrat

En cas de demande de résiliation par le client ; nous devons distinguer deux cas :

- Cas des « Polices Mono »

Une étude de la police est faite ; l'équipe se demande si les stipulations contractuelles sont respectées. Si c'est le cas, elle procède au classement, à la clôture et à l'archivage de la côte. Une ristourne est constatée le cas échéant dans l'avenant de résiliation.

- Cas des « Polices Flotte »

Une analyse de la lettre du souscripteur est faite par l'équipe accompagnée éventuellement d'un groupe informel. Ceux-ci notifient à l'assureur et font la mise en place d'une équipe de défense. On interroge aussitôt les autres compagnies partenaires selon les attentes du client.

E. Situation conflictuelle

Elle relève de la compétence de la DACF.

III. LA PRODUCTION DOMMAGES ET RESPONSABILITES (IARD)

Le responsable de l'unité traite les activités afférentes aux assurances de responsabilités civiles. L'un des deux autres techniciens traite les Multirisques et l'autre s'occupe des activités afférentes aux autres assurances de dommages aux biens, exception faite de l'automobile. Quelque soit la nature du risque, la procédure de traitement des dossiers est la même. Le risque est soit une nouvelle affaire, soit une affaire déjà en portefeuille.

A. Cas d'une affaire nouvelle

Le service reçoit du chargé des études une note de couverture, et un dossier négociation est aussitôt ouvert. Cette affaire nous renvoie à deux tâches qui sont l'ouverture du dossier et l'établissement du contrat.

B. Cas d'une affaire déjà en portefeuille

Tous les mouvements sont matérialisés par l'établissement d'avenants. Dans cette tâche, deux situations reviennent le plus souvent : L'avenant fait à la demande du souscripteur ou celui établi à l'initiative de l'assureur.

1. Emission de l'avenant à l'initiative du client

L'avenant constate une modification demandée par le client. Il s'agit le plus souvent d'avenants d'extension de garanties, d'incorporation, de retrait, de modification, de renouvellement, d'annulation, de résiliation, de prorogation des garanties, de suspension de garanties...

2. Emission de l'avenant à l'initiative de l'assureur

Dans cette rubrique, il s'agit essentiellement des avenants de précision, de récapitulation, d'appel de prime...

SECTION 2 : LES SINISTRES DOMMAGES ET RESPONSABILITES.

La gestion des sinistres IARD et AUTOMOBILE à GSC passe par plusieurs phases à savoir l'ouverture ; l'instruction, le règlement et la clôture des dossiers.

I. INSTRUCTION DES DOSSIERS

Elle passe par la notification à l'assureur, la rédaction des accusés de réception, les missions des experts, la mise en cause et les relances nécessaires à l'évolution des dossiers.

II. REGLEMENT DES DOSSIERS

Nous devons distinguer deux cas à savoir :

- La délégation de pouvoir : il s'agit d'un sinistre qui rentre dans la fourchette de règlement accordée à GSC par son partenaire. Les rapports sont analysés, dès l'obtention de l'accord du client, l'équipe technique établit la fiche d'ordonnancement avec dans certains cas des confections des attestations de retenues fiscales (TVA/IRPP). Les chèques sont reçus et vérifiés puis transmis aux clients.
- Si l'indemnité est supérieure au pouvoir de règlement, l'accord de la compagnie est demandé et dès sa réception, l'équipe technique procède comme précédemment.

III. CLOTURE DES DOSSIERS

Un dossier réglé et celui classé sans suite sont renseignés dans LIMA respectivement par CL et SS.

SECTION 3 : LES ASSURANCES DE PERSONNES

I. LES PRODUITS VENDUS

L'assurance de personnes regroupe l'assurance vie et l'assurance contre les dommages corporels. Les risques gérés dans cette unité sont le décès, la survie et les accidents corporels. La maladie étant gérée par le département santé. Les produits offerts par le département sont :

Les comptes parrainés (comptes prévoyance, les comptes protégés et les comptes super protégés) ; les polices décès des groupes emprunteurs ; les polices décès des groupes de salariés ; les polices temporaires décès ; les polices individuelle accidents ; les polices de retraite.

Ce département gère plus de 270 000 assurés dont 230 000 à 240 000 adhérents actifs. Les activités de production augmentent en moyenne de 20% par an.

II. LES ACTIVITES

Les principales activités du service sont : Les études, la production et le sinistre.

A. Les études

C'est le responsable des assurances de personnes qui gère les études. Ces études prennent des allures d'appels d'offres afin d'orienter le choix des clients.

Il s'agit de collecter les besoins des clients, puis de les reformuler afin qu'ils soient mieux exploitables par les assureurs qui feront des offres à apprécier. Dans le cas où les offres sont jugées insuffisantes, une deuxième consultation est faite et les offres obtenues sont classées en fonction de leurs forces et faiblesses. Une offre provisoire est retenue et communiquée au client pour obtention de son accord.

Les dossiers d'adhésion sont donc transmis à l'assureur pour lui permettre de mieux apprécier le risque. Ce dernier est relancé régulièrement à propos de l'obtention définitive de son accord. L'acceptation est marquée par l'émission d'un bulletin d'adhésion et le refus par le silence de l'assureur.

Dès l'obtention de l'accord de couverture, on procède à l'émission de la prime correspondante et on transmet l'avenant ou le bulletin d'adhésion ainsi que la facture correspondante au souscripteur.

B. La production

Les études liées aux affaires nouvelles sont clôturées par l'activité de production notamment par des émissions de primes. A la production, sont gérés tous autres mouvements autres que les sinistres pendant la vie du contrat. Ces mouvements sont gérés de la même façon que dans les assurances de dommages aux biens à la seule différence qu'il n'y a pas d'action en paiement de primes dans le cadre des contrats d'assurances vie et assimilés. En assurance vie, le paiement des primes n'est pas obligatoire (Article 73 du Code CIMA).

C. Le sinistre

Le sinistre est le fait générateur de la garantie de l'assureur. C'est le sinistre qui déclenche le paiement, des sommes dues par l'assureur, au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) dans le contrat ou par voie testamentaire.

Pour obtenir rapidement le paiement des prestations, dès réception de la déclaration de sinistre, la notification est faite à l'assureur et les bénéficiaires sont informés de toutes les informations et pièces à fournir afin d'obtenir le paiement dans de meilleurs délais.

Le service procède ensuite au règlement et au paiement des sinistres en observant les stipulations contractuelles. Rappelons que les assurances de personnes sont caractérisées par le principe forfaitaire.

****LES AXES DE PROGRES**

La période de stage passée au Département Dommages et Responsabilités, Assurances de Personnes nous a permis de déceler quelques axes de progrès :

Sur le plan de la gestion des dossiers, nous insistons sur trois principaux aspects à savoir : la gestion informatique, les enregistrements des pièces contractuelles des dossiers de particuliers et la gestion physique.

- **La gestion informatique** : Nous avons relevé dans la plupart des cas une incohérence entre les données des dossiers physiques et celles des dossiers virtuels.

Nous prenons l'exemple d'un dossier dont le nom du client tel que renseigné par les données informatiques est SOCIETE D'EXPLOITATION FORESTIERE DU NOUN alors que le dossier physique du même client porte le nom SEFN. Il en est de même pour un client particulier au nom virtuel STEPHENSON JACQUES alors que le dossier physique porte le nom JACQUES STEPHENSON ou tout simplement STEPHENSON. Nous avons également relevé des cas où le client porte le nom physique OUSMANE WATTARA MOHAMADOU alors que le dossier virtuel porte le nom MOHAMADOU. Ce modèle pose de réels problèmes lorsqu'il faut mener une action dans un dossier. En effet, le client dont la machine nous renseigne au nom de BEKEMEN LILIANE sera recherché aux archives dans la série des noms commençant par la lettre « B ».

Si par contre ledit dossier physique, porte le nom LILIANE BEKEMEN, cela veut dire qu'il est réellement classé dans la série des dossiers dont les noms commencent par la lettre « L ». C'est ainsi qu'on passera des jours à chercher un dossier physique non perdu et tout proche. Il en est de même pour le client SEFN, pour un nouvel employé qui ne sait pas que le dossier physique porte le nom SEFN et celui virtuel le nom SOCIETE D'EXPLOITATION FORESTIERE DU NOUN.

- **Les enregistrements** : Il se pose également un réel problème en ce qui concerne les clients dénommés « particuliers ». Les inconvénients sont du même genre que précédemment. Il faut ajouter à cela le modèle particulier d'enregistrement dans lequel le nom du client sera précédé du mot Monsieur (ou M.) ou Madame (Mme).

Exemple : L'ordinateur classera M. BLOT LAURENT dans la série des noms commençant par « M » et BLOT LAURENT dans la série des noms commençant par B. Nous n'oublions pas également l'enregistrement de LAURENT BLOT dans la série des « L ». Un problème de perte de temps se pose. En effet on mettrait dans certains cas trois (03) minutes à chercher dans les dossiers

informatiques le client dont le nom réel est BLOT LAURENT alors qu'un enregistrement réglementé au sein de l'entreprise permettrait de retrouver ce même client en une (01) minute. Ce qui assurerait un gain de temps dans la gestion des dossiers et par conséquent un accroissement du rendement de l'employé.

- **La gestion physique** : Les dossiers ne sont pas bien rangés dans les archives.

Au sujet de l'existant, nous précisons que les dossiers sont rangés par lots en fonction de la lettre initiale du nom du client. La deuxième lettre ne compte pas dans le classement. Il y aurait un inconvénient au cas où il faudrait chercher le dossier d'un client dont le nom commence par « S ». En effet, en ce qui concerne la production dommages et responsabilités, les « dossiers sociétés » dont les noms commencent par « S » représentent environ le tiers de l'ensemble des dossiers utilisés par ce service. Il faut donc passer beaucoup de temps pour retrouver un dossier.

Le classement des dossiers ne respecte non plus les conditions d'utilisation optimale de l'énergie humaine. Ils sont pour la plupart disposés horizontalement, d'où une perte considérable d'énergie physique quand il faut par exemple soulever un lot de dossiers pour retrouver celui qu'on cherche.

A côté de ces multiples axes de progrès à prendre en compte dans la gestion, nous ne manquerons pas de faire cas :

- du nombre insuffisant d'imprimantes au premier étage et leur mauvaise disposition géographique (l'éloignement de certains postes de travail) ;
- de l'accès pratiquement impossible à certains manuels de procédures qui existent dans certains départements ;
- de l'absence de certaines notes importantes dans les contrats et précisément les données reçues à travers les conversations téléphoniques. La liste étant loin d'être exhaustive, Il s'agit essentiellement des cotations et des rabais négociés au téléphone et non rédigés sur support papier à maintenir dans le dossier.
- la faible importance de l'effectif de certaines équipes techniques à l'instar du service Assurances de Personnes. Dans cette équipe, trois personnes doivent gérer plus de 470 000 assurés. N'ayant pas bien étudié ce service, notre propos reste peu fondé.

Il en est de même de l'équipe du Département Informatique, Qualité et Innovations et du service production Dommages et Responsabilités.

****LES AJUSTEMENTS.**

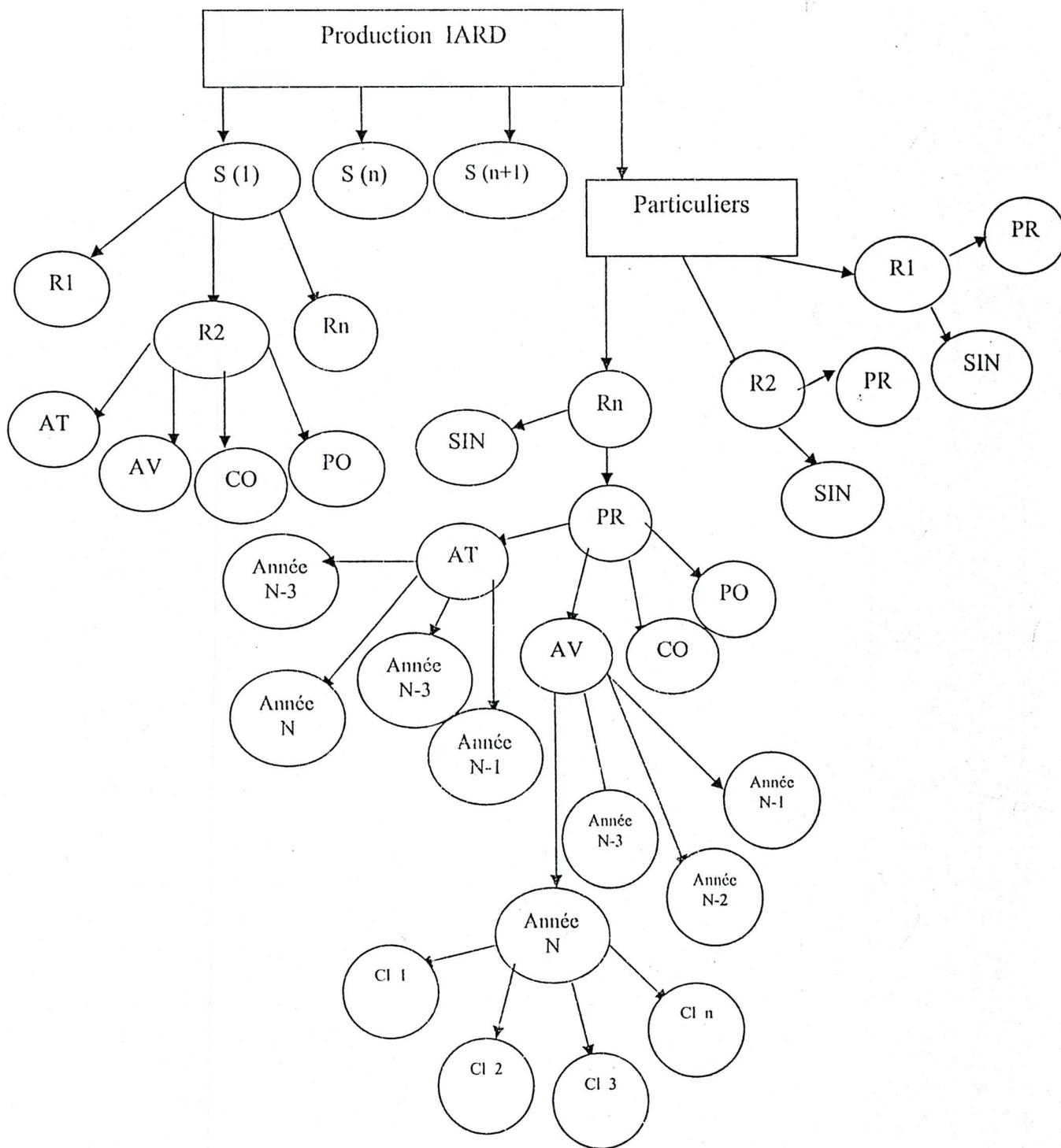
Afin d'améliorer le rendement journalier de chaque employé, nous avons relevé les ajustements suivants :

- Créer un code des enregistrements informatiques, dans le cadre du travail, en conformité avec les données physiques des dossiers.

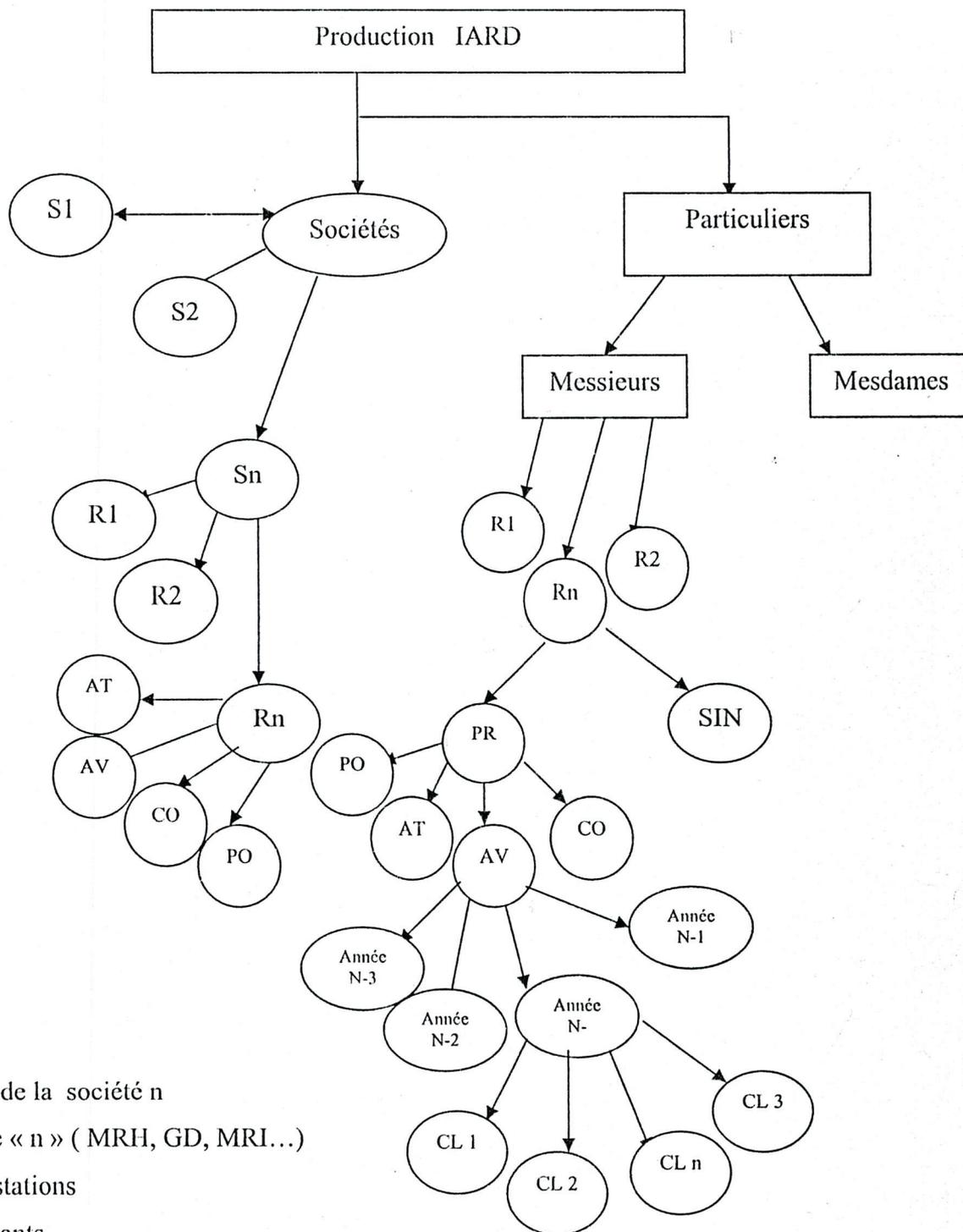
Tous les noms des dossiers virtuels des sociétés doivent être enregistrés soit par des sigles (SEFN) soit de façon explicite (Société d'Exploitation Forestière du Noun) : si l'on opte pour SEFN, il faudrait que la côte du dossier physique porte le nom SEFN quitte à ce que le nom explicite se retrouve dans le dossier.

- Tout dossier physique de particulier doit porter exactement et dans l'ordre le nom donné par le souscripteur (de préférence dans l'ordre de l'acte de naissance). Nous précisons que ce nom ne devra pas être précédé de Monsieur (ou M) ou Madame (ou Mme) lors des futurs enregistrements à l'occasion du travail. Nous proposons d'ailleurs un schéma informatique adapté à notre avis après présentation de l'ancien schéma.

L'ancienne configuration



La configuration que nous proposons



Légendes :

- Sn = nom de la société n
- Rn = risque « n » (MRH, GD, MRI...)
- AT = Attestations
- AV = Avenants
- CO = Correspondances
- PO = Police
- CLn = Client (n) (Blot Laurent...)
- PR = Production
- SIN = Sinistre

Indication

L'avenant d'appel de prime établi en « N » et à adresser à Monsieur BLOT LAURENT sera enregistré dans la rubrique Année « N » rattaché à Avenants et sous le nom « Blot Laurent, Ap N°3 ». Dans cette notation AP signifie Appel de prime. L'enregistrement ne devra pas être précédé du mot Monsieur (M) étant donné que BLOT LAURENT est enregistré dans le fichier « **Messieurs** » de « Particuliers ». L'enregistrement ne sera non plus fait sous le nom « LAURENT BLOT » dès lors que l'acte de naissance du client nous renseigne pour nom BLOT LAURENT.

Si le client est une femme, l'endroit d'enregistrement sera recherché dans le fichier « **Mesdames** ».

- En ce qui concerne le rangement des dossiers physiques aux archives « Sociétés », nous proposons que les cages soient compartimentées en lots beaucoup plus restreints (contenu parallélépipédique de section $a \times b$ et de hauteur c où a , b et c valent respectivement 35 cm, 36 cm et 70 cm environ). Et que soient disposés verticalement les dossiers physiques des sociétés. On économise ainsi de l'énergie physique lors de l'extraction d'un dossier du lot.

- Les dossiers sociétés dont les noms des entreprises concernées commencent par la lettre « S » doivent être classés en fonction des deux premières lettres qui forment le nom compte tenu du très grand nombre des polices dont les noms commencent par « S ». Un premier compartiment pourrait regrouper les dossiers aux premières lettres dans l'ordre « SA » uniquement ou « SA » et « SB » en fonction du nombre de polices concernées. Nous recommandons que soient disposées dans l'ordre chronologique les polices. C'est-à-dire qu'après le compartiment des sociétés dont les noms commencent par « SA » ou « SA et SB » que l'on retrouve à côté celui des sociétés dont les noms commencent par « SB » ou « SB et SC ».

Il vaut mieux que les sociétés soient enregistrées, par leur sigle (SEFN), tant dans la machine que sur le dossier physique. En cas de coïncidence, l'informatique doit être capable de le signaler et dans ce cas, un indice sera ajouté à l'enregistrement.

Exemple

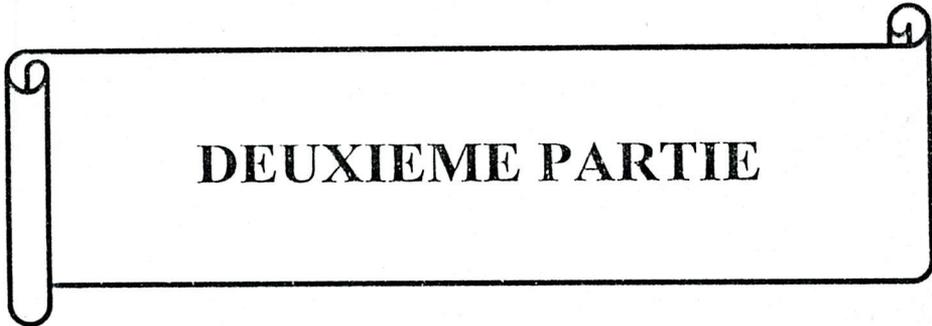
Si un ancien client portait le nom SGBC (Société Générale de Banques au Cameroun) et qu'un nouveau client se présente et s'appelle aussi SGBC (Société de Gestion des Baux au Cameroun), le système informatique fera une détection et le second client sera enregistré sous le nom SGBC1 et non pas sous le nom SGBC.

Conclusion du volet descriptif

En somme, le volet descriptif nous a permis de présenter et d'analyser le fonctionnement de Gras Savoye Cameroun. Il est rappelé toutefois que seul le fonctionnement de quelques entités à été analysé compte tenu de leur importance dans la vie de la société.

L'augmentation du volume de travail, nécessite de la part de GSC une exécution rapide dans le traitement des dossiers. A cet effet il s'est doté de logiciels performants, et des mesures pour accroître le rendement journalier du personnel ont été recommandées.

La clôture de cette première partie ouvre le chemin à la **fiscalité et le développement de l'assurance vie dans les pays membres de la CIMA**. Dans cette étude nous nous intéresserons surtout au cas du Cameroun.



DEUXIEME PARTIE

FISCALITE ET DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS LES PAYS MEMBRES DE LA CIMA : CAS DU CAMEROUN

INTRODUCTION

Un bref aperçu des marchés mondiaux de l'assurance vie laisse transparaître un développement impressionnant dans les pays occidentaux. Au regard de la configuration socio-économique de ces marchés, il semble exister une corrélation évidente entre le niveau de développement d'un pays et l'importance de son marché de la vie. En 2004, le marché africain de l'assurance vie représentait à peine 2% du chiffre d'affaires mondial, l'Afrique du Sud représentant à elle seule environ 95% de ce chiffre.

Au regard de ces chiffres, et en établissant une comparaison entre la branche vie et la branche non vie, nous retenons que l'assurance vie est très développée dans les pays occidentaux contrairement aux pays membres de la CIMA où la branche vie est très faiblement développée. La quasi-totalité des Etats membres de la CIMA ont une part de marché pour la vie tournant entre 10 et 15%, exception faite de la Côte d'Ivoire où elle varie entre 27 et 30% depuis la défiscalisation de certains produits dont l'un des plus importants est l'IFC.

Dans cette situation, nous nous posons la question de savoir quels sont les freins au développement de l'assurance vie dans les Etats membres de la CIMA ? L'étude de ces freins va se restreindre à la fiscalité. En d'autres termes, la fiscalité existante constitue t-elle un frein au développement de l'assurance vie en zone CIMA? Pour répondre à cette question nous présenterons d'abord les produits vendus par les assureurs vie, la fiscalité de l'assurance vie au Cameroun.

CHAPITRE I : LES PRODUITS VENDUS PAR LES ASSUREURS VIE

Nous distinguons dans ce cadre deux grands groupes de produits à savoir :

- Les contrats dans lesquels interviennent les risques viagers,
- Les autres contrats.

Tous ces contrats sont distribués sous forme de contrats de groupe ou individuels. On entend par contrat de groupe, un contrat souscrit par une personne morale ou un chef d'entreprise en vue de l'adhésion d'un ensemble de personnes répondant à des conditions définies au contrat, pour la couverture des risques dépendant de la durée de la vie humaine, des risques portant atteinte à l'intégrité physique de la personne ou liés à la maternité, des risques d'incapacité de travail, d'invalidité ou du risque de chômage. Les adhérents doivent avoir un lien de même nature avec le souscripteur, conformément aux dispositions de l'article 95 du code CIMA (article L.140.1 du code des assurances français).

SECTION 1. LES CONTRATS A RISQUES VIAGERS

Dans cette catégorie, nous distinguons deux grands groupes de contrats à savoir les contrats d'assurances en cas de vie et ceux en cas de décès.

I. LES ASSURANCES EN CAS DE VIE

Les assurances en cas de vie sont celles dans lesquelles le fait générateur de la prestation de l'assureur est la survie de l'assuré. Nous distinguons entre autres le capital différé, les rentes en cas de vie (les annuités viagères) et les contrats avec contre assurance de prime.

A. Le contrat de capital différé

Par ce contrat, l'assureur promet le versement d'un capital C au terme si l'assuré est vivant à cette date. La stipulation en vertu de laquelle le capital C n'est dû qu'en cas de survie de l'assuré au terme permet à l'assureur de ne fournir aucune prestation au cas où l'assuré venait à décéder avant la date terme prévue au contrat. C'est probablement pour cela que ce type de contrat est très peu distribué dans nos marchés, ajouté à cela son taux de rendement faible à cause de la probabilité de survie au terme très forte en général.

B. Les contrats de rentes en cas de vie.

Les contrats de rentes en cas de vie sont ceux par lesquels l'assureur promet le versement d'une rente à compter d'une date et pendant une période précisée au contrat. La rente peut être immédiate ou différée.

Lorsqu'elle est immédiate, on se situe forcément dans le cas de la prime unique payée à la souscription. Dans ce cas, à la fin de la première année du contrat, la première rente est servie si l'assuré est encore vivant à cette date. A la fin de chacune des années suivantes, la rente sera servie tant que l'assuré est vivant. Nous précisons que la rente est servie uniquement dans la période stipulée dans le contrat d'assurance.

Lorsque la rente est différée, les m ($m > 1$) premières années du contrat sont en général consacrées aux paiements des primes et par la suite, le contrat fonctionne comme précédemment. La durée de service de la rente peut être soit limitée soit illimitée. Si elle est limitée, on parle de la rente temporaire et dans le cas contraire de la rente viagère.

C. Le contrat avec contre assurance de primes

1. Définition

Le contrat avec contre assurance de prime est celui dans lequel il est stipulé qu'en cas de non réalisation du risque (fait générateur de la prestation d'assurance) l'assureur sera tenu de rembourser le montant global des cotisations sur le contrat. Dans ce remboursement, il n'est pas tenu compte des intérêts générés au jour du remboursement. La contre assurance de prime est le plus souvent annexée à un contrat en cas de vie.

2. Cas de la contre assurance en cas de vie

Il s'agit ici d'un contrat de capital ou de rente différé en cas de vie. L'assureur s'engage alors à verser au terme un capital ou une rente si l'assuré est vivant à cette date et de rembourser le montant des primes si le risque ne se réalise pas. Il s'agit pour l'assureur de s'engager aussi à fournir une prestation égale au montant des primes déjà versé si l'assuré venait à décéder avant la date stipulée pour le paiement de la rente ou du capital en cas de survie.

II. LES ASSURANCES EN CAS DE DECES

Le fait générateur de la prestation de l'assureur est le décès de l'assuré. Les prestations d'assurance sont dues à des dates aléatoires contrairement aux assurances en cas de vie où elles sont dues à des dates certaines. Cette situation, n'étant pas facilement manipulable dans la pratique tant au niveau du calcul des prestations qu'au niveau de leurs services, les assureurs ont fait appel à **la notion d'assurance en cas de décès payable en milieu d'année**. Les produits vendus sont diversifiés :

A. Le contrat vie entière.

Par ce contrat, l'assureur garantit le versement d'un capital au(x) bénéficiaire(s) dès le décès de l'assuré qui peut être une personne unique, un groupe de têtes au premier décès ou un groupe de têtes au dernier décès. Dans tous les cas, le raisonnement actuariel permet de déterminer les valeurs actuelles probables des engagements de l'assuré et ceux de l'assureur qui doivent être égaux à la souscription du contrat.

B. Le contrat Temporaire Décès

C'est le mode de prévoyance le plus utilisé. Par ce contrat, l'assureur garantit le versement d'une prestation en cas de décès de l'assuré pendant une période donnée.

Les Temporaires Décès les plus vendus sont souvent souscrites par les personnes morales dans le cadre de leur politique sociale. Elles sont souvent appelées Polices Décès Groupe, Temporaire Gamma, Décès Groupe emprunteur...

C. Les assurances mixtes.

Les deux risques viagers à savoir la survie ou le décès de l'assuré déclenchent la prestation de l'assureur dès leur survenance à la date où dans la période convenues. Ces produits associent mieux la rentabilité et la sécurité.

D. Les rentes de survie

Un contrat de rente de survie est celui par lequel l'assureur garantit le versement d'une rente, à compter de l'époque du décès de l'assuré à un bénéficiaire tant qu'il est en vie. Il s'agit donc ici d'un engagement viager dans lequel le risque repose sur deux têtes. En effet si le bénéficiaire décède avant l'assuré, aucune prestation ne sera due par l'assureur.

SECTION 2. LES AUTRES PRODUITS

On classe dans cette catégorie les contrats de capitalisation et les contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière ».

I. LES CONTRATS DE CAPITALISATION

Dans ce contrat, le fait générateur de la prestation de l'assureur, n'est pas la réalisation d'un risque viager. Le souscripteur déclenche lui-même la prestation future de l'assureur dès le paiement de sa première prime. Nous pouvons donc remarquer que la certitude c'est que l'assureur fournira une prestation dès le paiement de la première prime contrairement à certaines assurances sur la vie (le capital différé, la temporaire décès.....).

En effet, en cas de survenance du décès de l'assuré en cours de contrat ou en cas de survie au terme, la valeur acquise par la provision mathématique est intégralement payée au(x) bénéficiaire(s) ou à l'assuré. A la souscription, il n'est donc pas question de déterminer la valeur actuelle de l'engagement de l'assureur, la provision mathématique étant déterminée par la méthode rétrospective.

Nous précisons que les primes d'un contrat de capitalisation sont gérées suivant la technique des intérêts composés.

II. LES CONTRATS DITS « INDEMNITES DE FIN DE CARRIERE »

Aux termes d'un contrat d'assurance de groupe du type, « Indemnités de Fin de Carrière » l'assureur s'engage, en cas de départ à la retraite d'un salarié « affilié » à verser directement à l'entreprise contractante des sommes égales aux indemnités aux quelles elle est tenue envers son personnel en application de dispositions conventionnelles.

La signature d'un tel contrat ne fait naître aucun droit nouveau au profit des salariés d'une entreprise et n'est en réalité qu'une modalité particulière pour l'employeur d'étaler dans le temps le financement d'une obligation conventionnelle.

En effet, le salarié tient de sa convention collective le droit d'exiger de son employeur s'il se trouve encore dans l'entreprise au moment de la prise de sa retraite, le versement de l'indemnité de départ en retraite prévue par les textes conventionnels applicables. Indépendamment donc du mode de financement de cette obligation, le salarié a en tout état de cause, une action personnelle contre son employeur qui est le seul débiteur à son égard de l'indemnité de départ à la retraite.

SECTION 3 : QUELQUES ENGAGEMENTS D'ASSURANCES

Tableau récapitulatif de certaines prestations d'assurances

Définition et indication

- Un groupe de têtes au 1^{er} décès est un groupe de m têtes assurées et considéré éteint à un instant donné dès le décès de l'une quelconque des têtes qui le constituaient à la souscription.
- Un groupe de têtes au dernier décès est un groupe de m têtes assurées et considéré éteint dès l'instant où les m têtes qui le formaient à la souscription sont éteintes. Nous supposons l'indépendance stochastique mutuelle entre les décès ou les survies des têtes assurées.
 - Dans le tableau qui suit, le produit N°3, devient une rente viagère lorsque $n = +\infty$ et une rente immédiate dans le cas où $k = 0$.
 - Le produit N°4 devient un capital différé avec contre assurance de prime lorsque $N = 0$.

NB :

- Les engagements globaux de l'assureur sont constitués par les engagements liés aux frais et les prestations d'assurance.
- Pour déterminer la prime commerciale (unique ou périodique), on applique le principe fondamental de la tarification à la souscription à savoir :

VAP (Engagements de l'assureur) = VAP (Engagements de l'assuré)

Les produits	Nature de l'assuré	VAP des engagements d'assurance
1) Capital différé (C)	Une tête (x)	$C \cdot v^n \cdot {}_n P_x$
	m têtes au premier décès ($X_1 X_2 \dots X_m$)	$C \cdot v^n \cdot \prod_{i=1}^m {}_n P_{x_i}$
2) Temporaire décès (C)	m têtes au dernier décès ($X_1 X_2 \dots X_m$)	$C \cdot v^n \cdot (1 - \prod_{i=1}^m (1 - {}_n P_{x_i}))$
	Une tête (x)	$C \cdot \frac{M_x - M_{x+n}}{D_x}$
3) Rente temporaire de n années de service, en cas de vie, avec un différé de k années $K \geq 0$	m têtes au premier décès ($X_1 X_2 \dots X_m$)	$C \cdot \sum_{k=0}^{n-1} v^{k+1/2} \cdot \prod_{i=1}^m P_{x_i} (1 - \prod_{i=1}^m P_{x_i+k})$
	Une tête (x)	$r \cdot \frac{N_{x+k} - N_{x+k+n}}{D_x}$
4) Contrat de rente	Au têtes au dernier décès ($X_1 X_2 \dots X_m$)	$r \cdot \sum_{i=k}^{n+k} (v^i \cdot \prod_{\alpha=1}^m P_{x_\alpha})$
	Une tête (x)	$C \cdot \sum_{k=n}^{N+n} E_x + \sum_{k=0}^{p-2} (k+1) P^{ii} \cdot v^{k+1/2} \cdot P_x \cdot (1 - {}_1 P_{x+k}) + P P^{ii} \cdot \sum_{h=p-1}^{N+n} v^{k+1/2} \cdot P_x \cdot (1 - {}_1 P_{x+k})$

<p>temporaire avec contre assurance Différé = n. année Durée de prestation = N années Durée de paiement = P ; n ≥ P des primes</p>	<p>m têtes au premier décès (X₁ X₂...X_m)</p>	$C. \sum_{k=n}^{N+n} (v^k \cdot \prod_{i=1}^m P_{xi}^k) + \sum_{k=0}^{P-2} (k+1) P^{n+k} \cdot v^{k+\frac{1}{2}} \cdot \prod_{i=1}^m P_{xi} \cdot (1 - \prod_{i=1}^m P_{xi+k}))$ $+ P \cdot P^{n-1} \cdot \sum_{k=P-1}^{N+n} v^{k+\frac{1}{2}} \prod_{i=1}^m P_{xi} \cdot (1 - \prod_{i=1}^m P_{xi+k})$ $C. \sum_{k=n}^{N+n} (v^k \cdot \prod_{i=1}^m (1 - P_{xi}^k)) + P P^{n-1} \cdot \sum_{k=P-1}^{N+n} v^{k+\frac{1}{2}} (1 - \prod_{i=1}^m (1 - P_{xi}^k)) (1 - \prod_{i=1}^m P_{xi+k})$ $\sum_{k=0}^{P-2} (k+1) P^{n+k} \cdot v^{k+\frac{1}{2}} \cdot (1 - \prod_{i=1}^m (1 - P_{xi}^k)) (1 - \prod_{i=1}^m P_{xi+k})$
<p>5) Contrat de capitalisation</p>	<p>Si n est la durée du contrat ; en supposant que i_a est le taux d'intérêt annuelle et i_m le taux mensuelle équivalent, on a in = $\sqrt[12]{1+ia}$ - 1. Soit V la valeur acquise des versements et g le niveau de chargement de la compagnie.</p> $V = (1-g) P^{12n} \cdot \sum_{k=1}^{12n} (1+i_m)^k = \frac{(1-g) \cdot P^{12n} \cdot \sqrt[12]{1+i_a}}{\sqrt[12]{1+i_a} - 1} \cdot ((1+i_a)^n - 1)$	

CHAPITRE II : FISCALITE DE L'ASSURANCE

VIE AU CAMEROUN

L'étude à ce niveau passera par la nécessité, l'historique et la présentation de la fiscalité actuelle qui est d'ailleurs le principal rayon de notre réflexion.

SECTION 1. NECESSITE ET HISTORIQUE DE LA FISCALITE DE L'ASSURANCE VIE

I. LA NECESSITE D'UNE FISCALITE SPECIFIQUE A L'ASSURANCE VIE

A. L'inadéquation du système public de sécurité sociale

La CNPS, régime obligatoire de retraite, fonctionne en répartition. De nos jours, en France et dans les autres pays du monde où la sécurité sociale fonctionne de cette manière, on note de plus en plus des déficits dans la gestion. Ces déficits sont certainement dus à la non capitalisation d'une certaine part des cotisations sociales générées dans le cadre de la politique sociale des entreprises.

Dans le système de retraite fonctionnant en répartition, les salariés d'une année sont appelés à faire des cotisations au profit des retraités de la même année. Nous précisons que tout travailleur qui arrive à l'âge de la retraite commence aussi à jouir des cotisations des personnes en activité.

Ce système de gestion des retraites rencontre beaucoup de difficultés dans la pratique. En effet les études montrent que le nombre de retraités croît plus vite que celui des travailleurs. Ce phénomène est dû aux conditions économiques et notamment la crise économique qui a entraîné l'accroissement du chômage.

A ce défaut de la CNPS s'ajoutent certains facteurs dont nous relevons ici les plus déterminants :

- Un faible taux de recouvrement des cotisations sociales.
- Un déséquilibre financier et structurel. Ce déséquilibre vient en premier lieu du niveau élevé des charges fixes de cet organisme. Les charges fixes sont constituées par les dépenses de personnel ou les autres charges récurrentes de fonctionnement résultant de l'inadéquation entre les effectifs et les postes de travail disponibles. Le niveau élevé de ces charges ne permet pas à la CNPS de dégager un volume financier suffisant sur les cotisations à investir afin de dégager des produits pouvant alléger les frais de gestion.

Enfin, la gestion groupée des différentes branches ne répond non plus à un souci d'efficacité. Il conviendrait pour cet organisme de mettre en place un système pouvant lui permettre de faire une comptabilité analytique dans le but de détecter les branches « malades ».

Tous ces handicaps empêchent la CNPS de faire face à ses engagements qui sont essentiellement constitués par le paiement des prestations dues aux assurés.

- La principale conséquence de cette gestion est l'irrégularité dans le paiement des prestations. Les observations montrent que de plus en plus les prestations dues par la CNPS ne sont pas toujours payées à temps. Ce paiement irrégulier est à la fois un indicateur de son dysfonctionnement structurel et fonctionnel.

B. L'importance et le poids socio-économique de l'assurance vie.

Du point de vue sociologique, l'assurance vie joue un rôle important : C'est un mode de prévoyance. En effet, elle permet non seulement de pallier les conséquences pécuniaires d'une disparition prématurée, mais aussi de mieux préparer la retraite.

D'un point de vue économique, l'assurance vie est la branche dans laquelle les primes sont collectées en vue de la constitution de provisions à long ou moyen terme. Ces primes, d'un niveau très important font ainsi l'objet de placements respectant plus ou moins des normes réglementaires. L'épargne à long ou à moyen terme ainsi collectée finance les circuits économiques et influence ainsi considérablement la politique de développement des nations. L'activité de l'assureur génère ainsi des bénéfices financiers et techniques redistribués aux assurés survivants.

C'est pour cela que l'assurance vie est la branche qui concède au mieux sécurité et rentabilité. C'est d'ailleurs le meilleur placement des Français.

II. HISTORIQUE DE L'IMPOSITION DES CONTRATS

Dans le but de déterminer une fiscalité spécifique pouvant assurer le décollage de l'assurance vie, nous devons commencer par faire une étude sur le passé au niveau de la fiscalité sur les primes d'assurance.

A. La taxe spéciale sur les contrats d'assurance (TSCA)

La TSCA est une taxe d'enregistrement qui a existé dans le paysage fiscal camerounais jusqu'en 1996.

Cette taxe frappait toute police d'assurance garantissant les risques situés au Cameroun sans considération du lieu ou de la date de conclusion.

Régie par l'article 160 du Code de l'Enregistrement du Timbre et de la Curatelle (CETC), le tarif de cette taxe, assise sur les primes émises nette d'annulation se présentait comme suit :

- 25% pour les assurances incendie et Risques Annexes
- 04% pour les assurances garantissant les risques aériens, maritimes et fluviaux,

- 04% pour les contrats de rentes viagères
- 10% pour les autres assurances

B. La contribution aux frais de contrôle

Le législateur communautaire recommande dans l'article 307 du code CIMA que les sociétés d'assurances fassent des contributions dans le but d'alimenter un fond de contrôle des organismes d'assurances et le financement du budget de l'Institut International des Assurances (IIA).

Ces contributions revêtent le caractère de taxe qui se révèle être une perception faite au profit d'une collectivité publique à l'occasion de la fourniture à l'administré d'une prestation déterminée.

L'assiette de la taxe est constituée par les primes émises nettes d'annulations et son taux est fixé au Cameroun à 1,5%.

C. La Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA)

L'impôt est une prestation pécuniaire, requise des personnes physiques et morales par voie d'autorité, à titre définitif et sans contrepartie, en vue de la couverture des charges publiques. La TVA est un impôt qui est le fruit d'un long tâtonnement. Dans tous les pays, c'est la Taxe sur le Chiffre d'Affaire (TCA) qui s'est progressivement transformée en TVA. Au Cameroun la TCA a été remplacée par la TVA en 1999.

La TVA est envisagée ici non pas du point de vue des personnes assujetties, mais par rapport aux opérations et produits imposables. Nous entendons par opérations imposables, celles accomplies dans le cadre d'une activité économique effectuée à titre onéreux. Ainsi définie, la TVA va frapper l'opération d'assurance qui est une prestation comme toute autre même si l'inversion du cycle économique lui confère une gestion assez particulière. A sa création, le taux de la TVA hors centimes additionnels communaux était de 17%, soit un taux global de 18,7%.

On assiste aussitôt à un renchérissement d'un produit déjà hors de portée du Camerounais d'un niveau de revenu moyen.

D. Les exonérations

Les assureurs ont longtemps pensé que le non décollage de l'assurance vie au Cameroun est dû à la fiscalité non attrayante dans la branche. Ils ont présenté la suppression de la Taxe Spéciale sur les Contrats d'Assurance (TSCA) puis celle de la TVA comme l'une des mesures primordiales, voir préalables au développement de l'assurance vie au Cameroun. Ainsi, pour encourager l'opération d'assurance vie, celle de prévoyance collective et l'épargne longue, la profession a sollicité avec insistance l'adaptation de notre loi fiscale à celle des autres pays membres de la CIMA comme le

Sénégal et la Côte d'Ivoire. Ces derniers ont en effet opté pour une fiscalité avantageuse et c'est pour cette raison que l'assurance vie se développe dans ces Etats à un rythme acceptable. Aujourd'hui la part de marché de la vie se situe autour de 29% du chiffre d'affaires global en Côte d'Ivoire.

En réponse à la demande des assureurs, par le biais de l'ASAC, les pouvoirs publics vont accorder l'exonération de la TSCA sur les contrats d'assurance vie. Cette exonération fiscale sera l'œuvre de la loi n° 95/010 de 1^{er} juillet 1995 portant loi des Finances de la République du Cameroun pour l'exercice 1995/1996 en son article sept.

Dans le même ordre d'idée, les pouvoirs publics vont procéder à la suppression de la TVA, instituée en 1999, qui était un chargement fiscal d'un niveau considérable

Lors du passage de la TCA à la TVA, les contrats d'assurance vie et assimilés étaient supprimés de la liste des exonérations. Cependant, la loi n° 99/007 du 30 juin 1999 portant loi des finances de la République du Cameroun pour l'exercice 1999/2000 viendra inscrire au rang des exonérations les contrats d'assurance vie et assimilés. . C'est pour cela que l'article 128 alinéa 13 du CGI a exonéré de la TVA, lesdits contrats.

Les exonérations sont intervenues dans le but d'assurer un boom des ventes de contrats d'assurances vie. Mais les observations sur les cinq dernières années ne font pas voir de réels changements dans la branche. Il sera donc question de présenter la fiscalité actuelle tant au niveau des primes qu'au niveau des prestations afin de voir dans un troisième chapitre les mécanismes fiscaux pouvant stimuler les acheteurs de contrats.

SECTION 2- LA FISCALITE ACTUELLE

I. LE SORT FISCAL DES PRIMES

La fiscalité à ce niveau consistera à analyser les questions de déductibilité et de réintégration des primes lors de la détermination des revenus imposables des personnes morales.

A. Déductibilité

1. Déductibilité des versements pour retraite

Une entreprise peut s'engager à verser à ses anciens salariés ou dirigeants sociaux des pensions de retraites, avec préfinancement comme dans les systèmes de fonds de pensions, ou simplement en charge annuelle, les pensions étant versées aux bénéficiaires lorsqu'ils prennent leur retraite sans versements préalables de cotisations. Le préfinancement dont nous parlons est l'ensemble de primes d'assurance engagées par la personne morale pendant la période d'activité de son salarié appelé à faire valoir ses droits à la retraite.

Il faut cependant préciser que l'administration fiscale tend à limiter les possibilités pour les entreprises de créer des systèmes internes de retraite dans un souci de sécurité des retraités afin de dissocier le sort des fonds affectés à la retraite du personnel du sort de l'entreprise elle-même. Et c'est pour cette raison que la part des charges patronales affectées à des cotisations de retraites du personnel n'est qu'une partie de l'ensemble des cotisations. La différence étant supportée par les salariés eux mêmes.

Sur le plan fiscal, conformément aux dispositions de l'article 7 du CGI, « les dépenses exposées par les entreprises en vue d'assurer le service d'allocations de retraite à leur anciens dirigeants ou salariés constituent, en principe des charges déductibles pour la détermination du résultat imposable de l'exercice au cours duquel elles sont effectivement engagées ». Nous devons noter que ces primes d'assurance constituent effectivement des charges d'exploitation conformément aux dispositions dudit article.

2. Déductibilité de la « prime d'assurance homme clé »

a. Définition de « l'assurance homme clé »

C'est une assurance du type temporaire décès souscrite par la personne morale sur la tête d'une personne importante dans le développement de l'entreprise. En effet, il existe dans certaines entreprises des personnes qui, par leur activité, influencent considérablement la prospérité de celles-ci. Ces personnes prennent le nom d'« homme clé ».

b. Sort fiscal de la prime « d'assurance homme clé »

Cette prime d'assurance ne revêt pas le critère de déductibilité car le remplacement de l'« homme clé », au cas où celui-ci venait à disparaître, ne provoquerait aucunement la réduction des résultats ou de l'actif net de l'entreprise.

3. Déductibilité des primes de contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière »

L'Indemnité de Fin de Carrière bénéficie aujourd'hui d'une exonération au plan des cotisations sociales. Cela veut dire que les primes d'assurances y afférentes constituent une charge d'exploitation, il s'agit ici d'une charge sociale de la société donc déductible conformément aux dispositions de l'article 7 du CGI.

B. Réintégration au revenu

Nous devons également préciser que toute prime d'assurance vie ne vérifiant pas les critères de déductibilité prévus à l'article 7 du CGI n'est pas déductible du résultat imposable au titre de l'Impôt sur les Sociétés (IS). Dans cette situation ces primes sont réintégréées et sont évidemment passibles de

l'Impôt sur les Sociétés (IS) au taux de 38,5% compris les Centimes Additionnels Communaux (CAC) au taux de 10%. Il s'agit dans ce cas des sommes constituées par l'entreprise en vue de sa propre assurance.

En somme, l'administration fiscale a aménagé un régime fiscal avantageux pour les primes d'assurance vie mais jusqu'ici cette fiscalité n'assure pas encore le décollage de l'assurance vie, nous étudierons par la suite la fiscalité au niveau des prestations.

II. LA FISCALITÉ SUR LES PRESTATIONS D'ASSURANCES, PRINCIPAUX ENGAGEMENTS DE L'ASSUREUR

A. Fiscalité des rachats

Les bases réglementaires de la fiscalité des rachats sont fixées par l'article 293 du CGI. Cet article traite uniquement des rachats des contrats de rentes soit perpétuelles (réversibles) soit viagères constituées à titre onéreux ou gratuit. Ce rachat est assujéti aux droits d'enregistrement.

1. Définition des rentes constituées à titres onéreux ou gratuit

a. Le bénéficiaire est différent de l'assuré

Pour mieux définir la nature de la rente, il faut encore opérer deux situations :

- *Le souscripteur est une personne physique.*

La rente servie en cas de réalisation du risque est une rente constituée à titre onéreux car il y a eu aliénation de sommes d'argent pour constituer la rente, même si cet argent n'appartient pas à l'assuré.

- *Le souscripteur est une personne morale*

Une personne morale souscrit au bénéfice de ses employés une assurance complémentaire retraite. Les rentes servies sont elles ou pas des rentes constituées à titres onéreux ? A ce niveau, pour répondre à la question, il faut se retourner vers les conventions collectives. En effet, si les conventions collectives ou les conventions d'entreprises prévoient que l'employeur doit constituer une épargne personnelle pour les employés en guise de complément de retraite, alors le contrat d'assurance est conclu dans le cadre d'un contrat de travail. Dans ce cas, les rentes servies au titre de la retraite facultative (par opposition à la retraite obligatoire : régime de la CNPS) ne sont pas considérées comme des rentes constituées à titre onéreux : ce sont des rentes constituées à titre gratuit. Dans le cas contraire, lesdites rentes sont constituées à titre onéreux.

b. Le souscripteur est l'assuré bénéficiaire

Les rentes servies sont effectivement des rentes constituées à titre onéreux car il y a eu aliénation de sommes d'argent de la part de l'assuré.

Nous opérons la distinction entre les rentes constituées à titre onéreux ou gratuit à cause de leur incidence sur la fiscalité.

2. Les contrats de rentes viagères rachetables

Nous partons des contrats de rentes viagères non rachetables pour en définir ceux qui sont rachetables. Conformément aux dispositions de l'article 77 du Code CIMA, ne sont pas rachetables :

- Les contrats de rentes viagères immédiates ;
- Les contrats de rentes viagères en cours de service ;
- Les contrats de rentes viagères différés sans contre-assurance.

NB : Il est également précisé dans cet article que les contrats d'assurances temporaires en cas de décès, les assurances de capitaux de survie, de rentes de survie et les assurances en cas de vie sans contre-assurance ne sont pas rachetables.

Les contrats ne figurant pas dans cette liste sont rachetables.

3. La fiscalité des rentes viagères en cas de rachat

a. Cas des constitutions à titre onéreux

Le rachat de contrats de rentes soit perpétuelles soit viagères ou de pensions est imposé. La valeur servant d'assiette à l'impôt est déterminée de la manière suivante :

- La valeur de rachat si celle-ci est supérieure ou égale à dix fois la valeur d'une rente ;
- Dix (10) fois la valeur d'une rente dans le cas contraire.

b. Cas des constitutions à titre gratuit

Lorsque le rachat est effectué moyennant l'abandon d'un capital formé d'au moins dix (10) fois la valeur d'une rente, un supplément de droit de donation est exigible sur la différence entre ce capital et la valeur imposée lors de la constitution de la rente. En effet, la rente ayant été constituée à titre gratuit, sa jouissance future est assimilable à un acte de donation. C'est pour cela que le supplément de droit est exigé au moment du rachat.

B. La fiscalité des rentes viagères en cas de cession, amortissement ou transfert

1. Cession et amortissement

S'il s'agit des rentes ou pensions constituées à titre onéreux, la valeur servant d'assiette à l'impôt est le prix stipulé (le montant cédé pour la cession ou la valeur amortie pour les avances) qui ne peut être inférieur à dix (10) fois la valeur de la rente (article 293 du CGI)

Par contre, en cas de constitution à titre gratuit, il est exigé un supplément de droit de donation dont l'assiette est déterminée comme précédemment (article 293 du CGI)

2. Transfert de la rente constituée à titre gratuit

Le transfert est un acte de donation. Un titulaire peut décider de transférer le bénéfice de sa rente à un bénéficiaire donné. Dans ce cas il est établi un droit de donation déterminé comme suit :

- Le transfert est normalement soumis aux droits de mutation entre vifs.
- Toutefois si le transfert a été effectué moyennant l'abandon d'un capital supérieur à celui formé d'au moins 10 fois la rente ou la pension, un supplément de droits de donation est exigible sur la différence entre ce capital et la valeur imposée lors de la constitution.

Notons que le transfert de la rente est une mutation entre vifs et la fiscalité y afférente trouve son fondement à l'article 349 du CGI. Aux termes de cet article, « Les droits de mutation entre vifs à titre gratuit sont fixés au taux progressif en tenant compte de la ligne directe descendante ou ascendante de la mutation entre époux, entre frères et sœurs, entre parents, ou au-delà du 2^{ème} degré et entre non parents ».

Le supplément de droit de donation dont on parle ici trouve son barème de calcul à l'article 544 du CGI traitant de la mutation entre vifs à titre gratuit.

NB. Le transfert des rentes constituées à titre onéreux n'est pas imposé.

En ce qui concerne le rachat des autres contrats d'assurance vie, le CGI n'établit pas un quelconque impôt dû par le titulaire au moment du rachat.

C. Fiscalité des rentes viagères en service

Conformément aux dispositions de l'article 30 du CGI, les rentes viagères perçues comme prestation d'assurance sont imposées au titre de l'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques (IRPP).

Cet article dispose en effet que « Sont imposables, les revenus provenant des traitements, pensions et rentes viagères, et les gains réalisés par les producteurs d'assurance, les voyageurs-représentants-placiers, lorsque l'activité rétribuée s'exerce au Cameroun

Les pensions et rentes viagères sont réputées perçues au Cameroun lorsque le débiteur y est établi »

La somme des revenus nets catégoriels (rentes viagères, traitements, salaires, émoluments, indemnités, revenus de capitaux mobiliers, revenus agricoles, revenus fonciers,...) subit un abattement de 500.000 Francs conformément aux dispositions de l'article 29 du CGI. Le montant ainsi obtenu est soumis au barème progressif fixé par l'article 69 du CGI.

Ce barème s'établit comme suit :

0-----2 000 000	10%
2 000 001-----3 000 000	15%
3 000 001-----5 000 000	25%
5 000 001----- X	35%

Remarque : Conformément aux dispositions de l'article 31 du CGI, les rentes viagères exonérées d'IRPP sont celles servies aux accidentés de travail ou à leurs ayants droits et celles servies en représentation de dommages-intérêts.

D. La fiscalité des contrats de capitalisation

Seuls les intérêts des contrats sont imposés dans la limite précisée ci-dessous.

1. La part imposable.

Aux termes de l'article 43 du CGI, seuls les intérêts pour la part des placements excédant dix (10) millions sont imposés au titre de L'IRPP.

2. Illustration

Si un contrat de capitalisation enregistre 12 600 000 FCFA en versement et intérêt pour 600 000 FCFA, le montant imposé sera égal à 100 000 FCFA, soit exactement la part des intérêts générés par 2000 000 FCFA.

E. Fiscalité en cas de décès

1. Les fondements juridiques

Nous devons préciser que le choix d'un bénéficiaire dans les contrats d'assurance vie prévoyant une prestation d'assurance en cas de décès a une forte incidence sur la fiscalité. En effet la fiscalité en cas de décès repose sur les principaux fondements juridiques suivant :

Conformément aux dispositions de l'article 70 du code CIMA (article L 132-12 du code des assurances français) lorsque l'assurance en cas de décès a été conclue sans désignation de bénéficiaires, le capital ou la rente garantis font partie du patrimoine ou de la succession. L'ensemble des cotisations hors frais de gestion sur le contrat, majoré successivement des intérêts promis, de la participation aux bénéfices qui ne peut être inférieur à 85% de l'ensemble des bénéfices financiers et 90% des bénéfices techniques, font ainsi partie de la succession et ce conformément aux dispositions de l'article 82 du code CIMA. La non désignation de bénéficiaire montre que les capitaux bénéfiques de l'assurance n'ont pas été transférés, donc ils restent dans le patrimoine de l'assuré décédé. Dans ce cas

la prestation d'assurance va tomber dans la succession et sera donc passible de l'impôt de mutation par décès.

De même, le capital ou la rente garantis tombent dans la succession dès lors que le bénéficiaire a donné volontairement la mort à l'assuré (article 78 du code CIMA). L'analyse de cet article nous fait dire que dès la mise à mort de l'assuré par le bénéficiaire, les capitaux bénéfiques de l'assurance quittent automatiquement le patrimoine du bénéficiaire initialement prévu et tombent dans celui de l'assuré décédé. A cet effet, le montant de la provision mathématique sera passible des droits de mutations par décès puisqu'il revient désormais aux ayants cause du décédé.

L'article 71 du code CIMA (article L 132-13 du code des assurances français) quant à lui dispose plutôt que « Le capital ou la rente stipulés payables lors du décès de l'assuré à un bénéficiaire déterminé ou à ses héritiers ne font pas partie de la succession de l'assuré. Le bénéficiaire, quelles que soient la forme et la date de sa désignation, est réputé y avoir eu seul droit à partir du jour du contrat, même si son acceptation est postérieure à la mort de l'assuré ».

L'acte de désignation du bénéficiaire dans le contrat ou par voie testamentaire transfère déjà les capitaux et rentes dans le patrimoine de celui-ci. C'est forcément pour cette raison que le législateur communautaire a décidé d'écarter de la succession les prestations d'assurance avec désignation préalable de bénéficiaires.

Dans cet ordre d'idée, l'impôt sur la succession (droits de mutation par décès) ne touchera pas ces bénéfices de contrats d'assurance stipulant des prestations en cas de décès.

Conformément aux dispositions de l'article 69 du code CIMA (article L 132-4 du code des assurances français).

- La stipulation en vertu de laquelle le bénéfice de l'assurance est attribué à un bénéficiaire déterminé devient irrévocable par l'acceptation expresse ou tacite du bénéficiaire.
- Tant que l'acceptation n'a pas eu lieu, le droit de révoquer cette stipulation n'appartient qu'au stipulant et ne peut en conséquence être exercé de son vivant par ses créanciers ni par ses représentants légaux.

Ce dernier fondement juridique attire notre attention. En effet l'acte de révocation du bénéficiaire peut faire en sorte que le capital ou la rente promis par l'assureur soient oui ou non imposés dans le cadre des droits de mutation par décès. L'étude des fondements juridiques de la fiscalité de l'assurance vie en cas de décès nous amène à rechercher le niveau d'imposition dans ce cas.

2. Calcul des droits de mutation par décès.

L'article 348 du CGI dispose que, « les droits de mutation par décès sont fixés pour l'ensemble des biens (actif net) compris dans la succession telle que déterminée par chaque Etat, entre les héritiers et le de cujus au taux progressif suivant les tranches de capital.

Les droits seront répartis entre les héritiers proportionnellement aux parts reçues. Toutefois, les héritiers sont solidaires du paiement global des droits qui pourront être réclamés à l'un quelconque d'entre eux ». Cette disposition est harmonisée en zone CEMAC, les Etats qui y sont évoqués sont ceux de la zone.

Le barème de calcul de l'impôt est régi par l'article 544 du CGI dans la rubrique concernant les droits progressifs. En cas de mutation par décès, les droits de mutation y afférents prévus à l'article 348 du CGI sont progressifs et fixés comme suit :

TRANCHES DE CAPITAL EN FCFA			TAUX DE L'IMPOT	
De	0	à	500 000	0%
De	500 001	à	2000 000	2%
De	2 000 001	à	5 000 000	5%
De	5 000 001	à	10 000 000	8%
Au-delà	de		10 000 000	10%

Des abattements sont prévus en fonction du degré de parenté entre l'assuré décédé et les bénéficiaires.

F. La fiscalité des prestations des contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière »

L'Administration fiscale a toujours considéré, sur la base des articles 30 et 31 du CGI, que l'IFC est imposable à l'IRPP, ainsi qu'aux contributions et taxes ayant la même assiette (RAV, FNE...). Il résulte de cette Doctrine Administrative, qu'un salarié qui arrive en fin de carrière, sera imposé sur la totalité de l'indemnité qui lui sera allouée, alors même qu'un salarié bénéficiant de la même ancienneté, mais licencié pour motif économique, percevra l'intégralité de son indemnité de licenciement sans aucune retenue fiscale.

La liste limitative des indemnités affranchies d'IRPP au sein de l'article 31 du CGI ne comprend pas l'IFC. Pourtant, depuis le 01 Janvier 2005, l'indemnité de licenciement a été insérée au sein dudit article.

III. La fiscalité sur les sociétés d'assurance vie et capitalisation.

Dans cette rubrique, la fiscalité se développera dans deux postes à savoir :

- L'activité
- Le revenu.

A. Les principaux impôts et taxes sur l'activité qui s'imposent aux assureurs vie.

L'assureur vie est assujéti aux contributions des patentes, à la TVA et aux droits d'enregistrements.

1. Les contributions de patentes.

La contribution des patentes relève de la fiscalité locale, objet du titre III de la loi N° 2002/2003 du 19 Avril 2002 portant CGI. La contribution des patentes est régie par les articles 159 à 181 et ses annexes I et II identifiant les activités qui sont passibles et les fourchettes des taux correspondants.

Le principe de cet impôt, retrouvé à l'article 159 du CGI, est qu'il s'applique à toute personne physique ou morale de nationalité camerounaise ou étrangère, qui exerce au Cameroun un commerce, une industrie, une profession non comprise dans les exemptions déterminées à l'article 162 du CGI.

L'entreprise d'assurance vie et capitalisation est soumise au contrôle de l'Etat et conformément aux dispositions de l'article 329-3 du code CIMA si elle s'est constituée sous forme de société anonyme, elle devra justifier d'un capital social minimum de 500 millions non compris les apports en nature.

La société anonyme d'assurance vie et capitalisation régie par les articles 329-3 à 329-8 code CIMA exerce une activité commerçante par sa forme. Elle est donc soumise à la contribution des patentes.

Le tarif de la patente résulte de l'application d'un taux sur le chiffre annuel réalisé par le contribuable. Ce taux est arrêté par les collectivités territoriales décentralisées bénéficiaires du produit de la patente, à l'intérieur d'une fourchette légalement fixée par tranche de chiffre d'affaires (article 163 CGI).

2. La taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Elle est l'œuvre de la loi n° 98/009 du 1^{er} juillet 1998 portant loi des Finances de la Fonction Publique du Cameroun pour l'exercice 1998 /1999 (Article huitième). L'assiette de l'impôt est la « Valeur Ajoutée ». La TVA est un impôt sur la consommation qui frappe tout redevable, y compris l'entreprise d'assurance vie et capitalisation, dans toutes ses opérations d'achats de biens et services.

Elle est supportée par le consommateur final du produit. Il faut préciser que dans cette rubrique, la société vie est considérée comme un consommateur final et est par conséquent redevable du paiement de l'Impôt.

Les taux de la TVA sont fixés par l'article 142 du CGI comme suit :

- Taux général : 17,5% (hors CAC)

Ce taux est porté à 19,25% lorsqu'on intègre les CAC au taux de 10%.

- Taux zéro = 0%

3. Les droits d'enregistrement

Les droits d'enregistrement sont rangés dans la catégorie des impôts sur le capital. En effet, ils portent essentiellement sur la transmission du patrimoine. Les droits d'enregistrement constituent une simple formalité juridique destinée à conférer une date certaine aux actes passés sous sein privé.

Les compagnies d'assurances et les intermédiaires d'assurance sont soumis aux droits d'enregistrement lors des diverses opérations de mutations immobilières, de contrat de location, de mutation de fond de commerce, de constitution de société, d'augmentation de capital, de marché public ou de donation et succession dans lesquelles ils sont impliqués.

B. Les principaux impôts et taxes sur le revenu qui s'imposent aux assureurs vie.

1. L'impôt sur les sociétés (IS)

Au terme de l'article 2 du CGI, il est établi un impôt sur l'ensemble des bénéfices ou revenus réalisés par les sociétés et autres personnes morales. Cet impôt est désigné sous le nom d'impôt sur les sociétés.

Le bénéfice imposable au titre de l'IS est le bénéfice net déterminé d'après le résultat d'ensemble des opérations de toute nature effectuées au cours de la période servant de base à l'impôt (article 6 alinéa 1 du CGI) y compris les plus-values sur cession d'un élément de l'actif soit en cours soit en fin d'exploitation.

Le bénéfice net est constitué par la différence entre les actifs nets à la clôture et à l'ouverture de la période, diminué des suppléments d'apport et augmenté des prélèvements effectués au cours de cette période par les associés.

Nous devons préciser que la base imposable n'est pas égale au bénéfice net. En effet elle est égale au bénéfice net diminué des charges nécessitées directement par l'exercice de l'activité imposable au Cameroun (Article 7 du CGI).

Aux termes de l'article 17 du CGI, le taux de l'impôt est fixé à 35% auquel il faut ajouter 10% de CAC soit un taux global de 38,5%.

L'entreprise d'assurance vie et capitalisation paie entre autre :

2. L'impôt sur le Revenu des Capitaux Mobiliers

L'article 35 du CGI dispose que, « Sont imposables au titre des revenus de capitaux mobiliers :

- a) les produits des actions, parts de capital et revenus assimilés ;
- b) les revenus des obligations ;
- c) les revenus des créances, dépôts, cautionnements et comptes courants ;
- d) les gains réalisés à l'occasion de la cession d'actions, d'obligations et autres parts de capital ».

Les modes de traitement de ces revenus sont régis par les articles 36 à 45 du CGI.

3. La Taxe Spéciale sur le Revenu (TSP)

Cette taxe est instituée par l'article 7 de la loi des Finances pour l'exercice 1979/1980 et régie par les articles 225 à 228 du CGI. Il s'agit d'un prélèvement sur les revenus versés, à divers titres aux personnes morales ou physiques domiciliées hors du Cameroun, par des entreprises ou établissements situés au Cameroun, l'Etat ou les collectivités territoriales décentralisées. Le taux global de la taxe est de 15%.

4. La taxe Foncière

Elle est annuellement due sur les propriétés immobilières, bâties ou non, situées au Cameroun, dans les chefs lieux d'unités administratives.

Toute personne physique ou morale propriétaire desdits immeubles est assujettie à la taxe. Le taux de la taxe est fixé à 0,1%.

La taxe est majorée de 10% au titre des centimes additionnels communaux (CAC) réservés directement à la commune du lieu de situation de l'immeuble.

CHAPITRE III : EVALUATION DE LA FISCALITE CAMEROUNAISE DE L'ASSURANCE VIE : QUELS ENJEUX POUR ASSURER LE DEVELOPPEMENT DES PRODUITS VIE ?

La présentation de la fiscalité applicable aux opérations d'assurance vie et assimilées, celle régissant les compagnies nous conduit à une évaluation au terme de la quelle nous ferons tour à tour des propositions pouvant développer cette branche. N'oublions pas que l'objet de notre travail est de déterminer les mécanismes fiscaux pouvant assurer au mieux le développement de l'assurance vie au Cameroun.

SECTION 1 : EVALUATION DE LA FISCALITE DES PRESTATIONS D'ASSURANCE

I. LE RACHAT DES CONTRATS DE RENTES VIAGERES

De prime abord, le rachat des contrats d'assurance vie et assimilés n'est pas à encourager : L'objectif étant la constitution de l'épargne longue.

Cependant, si le souscripteur rachète son contrat dans le but d'investir la provision mathématique sur un nouveau produit, on pourrait lui accorder des allègements fiscaux. Dans cette optique, nous pouvons remettre en cause les dispositions de l'article 293 du CGI. L'étude menée sur les rachats des contrats d'assurance vie dans cet article nous amène à noter que ceux-ci sont fiscalisés à un niveau fort élevé. En effet aucune limite d'exonération n'est précisée à l'article 293 du CGI traitant du rachat des contrats de rentes viagères constituées à titre gratuit ou onéreux.

Il est bien vrai que, dans la pratique, les mentions de l'Article 293 du CGI sont faiblement appliquées, mais un aménagement d'un cadre fiscal attrayant peut contribuer au développement de ce secteur.

Nous proposons que la valeur servant d'assiette à l'impôt, dont nous expliquerons les modalités de calcul, soit égale aux produits (intérêts) enregistrés par le contrat d'assurance au moment du rachat. Par conséquent, ces produits seront plutôt imposés au titre de l'IRPP. Il serait également souhaitable que le niveau d'imposition baisse en fonction de l'ancienneté du contrat.

Pour cela, nous distinguons deux cas à savoir :

A. Rachat total

Les produits enregistrés par le contrat au moment du rachat sont constitués par la différence entre la valeur du rachat total du contrat et la somme de tous les versements sur le contrat au moment du rachat. Comme nous venons de le préciser, seuls ces produits seront imposables à l'IRPP.

B. Rachat partiel

Les produits (plus-values) du contrat sont déterminés comme précédemment, à la seule différence que dans ce deuxième cas le montant des versements sur le contrat correspond à la part des versements afférents au rachat partiel.

Ainsi :

$$\begin{aligned} \text{Plus - values} &= (\text{Rachat partiel}) - (\text{total des versements}) \times \frac{\text{Rachat partiel}}{\text{Rachat total}} \\ &= (\text{Rachat partiel}) \times \left(1 - \frac{\text{Total des versements}}{\text{Rachat total}}\right) \end{aligned}$$

Le total des versements est plus petit que la valeur du rachat total donc la différence

$$1 - \frac{\text{Total des versements}}{\text{Rachat total}} \quad \text{est évidemment positive}$$

On pourrait imposer 50% des revenus pour un contrat de moins de quatre (04) ans, 20% pour les quatre années suivantes et admettre une exonération totale si le rachat intervient après huit (08) ans.

En France, seuls les intérêts des contrats sont imposables à l'Impôt sur le Revenu (IR) au moment du rachat et dans ce cas, le titulaire à le choix entre deux modes d'imposition :

- L'intégration des produits dans la base servant de calcul de l'IR (ce que nous proposons)
- L'application du prélèvement forfaitaire libératoire (PFL) au taux de 35% lorsque le rachat intervient pendant les quatre premières années du contrat et de 15% s'il intervient pendant les quatre années suivantes. Si le rachat intervient après huit ans, les intérêts sont exonérés dans la limite de :

. 4 600 Euros pour les contribuables célibataires, veufs ou divorcés

. 9 200 Euros pour les contribuables mariés soumis à l'imposition commune.

Le montant imposé au titre de l'IR sera dans la plupart des cas inférieurs à 10 fois le montant de la rente. En effet, dans nos marchés les intérêts sur un contrat dépassent rarement les 8% des capitaux investis.

II. LES PRESTATIONS : LES RENTES VIAGERES EN COURS DE SERVICE

Aux termes de l'article 30 du CGI, nous rappelons que les rentes viagères sont imposées dans leur montant brut à l'IRPP. L'IRPP étant un impôt qui frappe les revenus de la personne physique, ne

devons nous pas envisager un cadre fiscal dans lequel les valeurs des rentes ne sont imposées que dans une certaine limite donnée ? Nous menons cette étude à deux niveaux à savoir :

A. Rente non réversible

Nous faisons tout de suite appel à la fiscalité en vigueur en France. Mais nous examinerons par la suite ses inconvénients afin de trouver un cadre fiscal plus favorable au développement des produits vie, c'est-à-dire pouvant assurer l'essor de l'assurance vie au Cameroun et par ailleurs dans les autres pays membres de la CIMA.

En France, la Rente Viagère constituée à titre onéreux est imposable à l'Impôt sur le Revenu (IR) exclusivement et est soumise aux prélèvements sociaux (ISF, CRDS,...).

Nous résumons dans le tableau suivant la fraction imposable (TMI = Taux Marginal des Impositions). Cette fraction est appliquée à la rente annuelle voir article 158-6 du CGI français qui dispose que les rentes viagères constituées à titre onéreux ne sont considérées comme un revenu, pour l'application de l'impôt sur le revenu dû par le crédientier que pour une fraction de leur montant. En effet, une partie des arrérages d'une rente viagère constituée à titre onéreux représente le remboursement du capital et en tant que tel ne saurait être assujettie à l'impôt sur le revenu, le complément des versements devant s'analyser comme des intérêts sur le capital considéré. La fraction, représentative des intérêts, est déterminée forfaitairement et définitivement en fonction de l'âge du crédientier lors de l'entrée en jouissance de la rente et non de celui qu'il atteint au jour de la déclaration des revenus. Elle est arrêtée comme suit :

Age du crédientier au moment du service de sa 1^{ère} rente	Taux Marginal des Impositions
Moins de 50ans	70%
De 50 à 59ans	50%
De 60 à 69ans	40%
De plus de 70ans	30%

La fraction (TMI) ainsi définie est imposable à l'IR. Bien noter qu'une fois définie, le TMI reste fixe, il n'est plus dégressif. Cela signifie que si le crédientier perçoit sa première rente à 49ans, sa fraction imposable est de 70% et le restera jusqu'au décès.

Prescription

Au regard des plages d'âges trop importantes, nous proposons que soit adopté le tableau suivant pour la détermination du TMI . En effet, par ce tableau on trouve un intérêt à garder de plus en plus son épargne.

Age du crédientier au moment du service de sa 1 ^{ère} rente	Taux Marginal des Impositions
Moins de 50 ans	70%
50 à 53 ans	65%
53 à 56 ans	50%
56 à 59 ans	40%
59 à 62 ans	35%
62 à 65 ans	30%
65 à 68 ans	25%
68 à 71 ans	20%
Plus de 71 ans	15%

Ce tableau présente l'intérêt d'avoir des plages d'âges d'amplitudes plus faibles (3ans) et par conséquent, le crédientier trouve plus d'intérêt à garder le plus longtemps possible sa rente.

Nous proposons en ce qui concerne le Cameroun qu'un tel tableau définissant les TMI soit maintenu. Le produit du TMI par la rente annuelle définira ainsi la valeur imposable à l'IRPP.

B. Rente réversible

Le CGI ne fait pas de distinction entre l'imposition des rentes non réversibles et celle des rentes réversibles.

En France, lorsque le souscripteur choisit la réversibilité de sa rente sur la tête de son conjoint, l'Administration Fiscale admet que la fraction imposable soit définie en fonction de l'âge du plus âgé des deux époux au moment de la perception de la première rente par le souscripteur. C'est une situation avantageuse pour le souscripteur et son conjoint.

Exemple

Lors de la perception de sa première rente réversible sur la tête de Madame, Monsieur est âgé de 49 ans et Madame de 51 ans. La fraction imposable sera définie en fonction de l'âge de Madame, soit 50% et non pas 70% comme l'indique l'âge de Monsieur.

De même, lors de la réversion (au moment du décès du crédientier), l'Administration Fiscale précise que la fraction imposable est la plus faible entre :

- Le taux qui était en vigueur lors du service de la rente sur la tête du crédientier décédé,
- Le taux pouvant être appliqué en fonction de l'âge du bénéficiaire de réversion au moment de la réversion.

Exemple : Lors de la perception de sa première rente réversible sur la tête de Madame, Monsieur est âgé de 62 ans et Madame de 59 ans. La fraction imposable est alors définie en fonction de l'âge de Monsieur, soit 40%. Monsieur décède à 74 ans quand Madame est en vie et âgée alors de 71ans. Afin de déterminer la fraction imposable, l'administration fiscale retiendra le plus faible taux entre :

- Le taux qui était appliqué depuis le versement de la première rente (40%), et
- Le taux applicable en fonction de l'âge de Madame au moment de la réversion à 71ans, soit 30%,

Le TMI à retenir et à appliquer sur les rentes annuelles est de 30%. Il reste également fixe.

NB. L'aménagement fiscal à adopter est le même que celui que nous avons préconisé dans le cadre des rentes réversibles. Il s'agit tout simplement de corriger le tableau définissant les TMI.

III. EVALUATION DE LA FISCALITE DES AUTRES CONTRATS

A. Les contrats de capitalisation

La fiscalité des contrats de capitalisation est assimilable à celle des comptes d'épargne bancaire (voir supra). Les intérêts sont imposés dès lors que les placements sur le contrat de capitalisation excèdent 10 millions.

Nous proposons, compte tenu du taux de rendement de ces contrats encore très faible, qu'ils soient complètement exonérés au titre de l'IRPP. En effet, ils sont souscrits pour effectuer des placements à long ou moyen terme et pour cela ils doivent revêtir un intérêt fiscal particulier.

Ces contrats devraient également bénéficier d'une large exonération, voir même totale lors de la mutation par décès.

B. Les contrats en cas de décès

Nous rappelons que lorsque le bénéficiaire n'est pas prévu au contrat ou par document testamentaire, le capital ou la rente promis tombent dans la succession dont soumis aux droits successoraux. Conformément aux dispositions de l'article 544 du CGI l'exonération globale sur l'actif net successoral n'est que de 500.000 Francs. Ne devons-nous pas conférer à l'assurance vie en cas de décès un traitement fiscal particulier au regard de son importance sur le plan de la sécurité ? Le capital

ou la rente transmis au lendemain du décès de l'assuré devrait d'abord justifier d'une large franchise (exonération), le supplément étant à intégrer dans l'actif net successoral pour le calcul des droits de mutation par décès.

C'est le cas par exemple en France où nous notons une large exonération en ce qui concerne les droits de succession. Dans cette fiscalité, nous distinguons deux rubriques à savoir :

- Les cotisations versées avant le 70^{ème} anniversaire de l'assuré.

Les sommes transmises, résultant de ces cotisations sont exonérées de droits de mutation si elles n'excèdent pas 152 500 Euros par bénéficiaire.

Au-delà de ce seuil, les sommes transmises ne sont taxées, pour la plupart de temps que pour la part excédant 152 500 Euros à un taux forfaitaire de 20%.

- Les cotisations versées après le 70^{ème} anniversaire de l'assuré

Les sommes résultant de cotisations inférieures à 30 500 Euros sont versées hors droits de mutation au(x) bénéficiaire(s). Au delà de ce montant les cotisations versées sont soumises aux droits de mutation suivant le degré de parenté existant entre l'adhérent et le bénéficiaire.

NB. Dans tous les cas, les produits (intérêts ou plus-values) du contrat sont exonérés.

C. Les contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière »

Notre évaluation concerne uniquement les prestations d'assurance. En effet, les cotisations ou primes des contrats dits « Indemnité de Fin de Carrière » (IFC) sont exonérées de tous impôts. Elles revêtent les critères de déductibilité au moment de la régularisation de l'IS (voir supra).

Aucune disposition de la Loi N° 92/007 du 14 Août 1992 portant code du travail, ne définit le principe et les modalités de calcul de l'Indemnité de Fin de Carrière. Seules les conventions collectives prévoient l'allocation d'une Indemnité de Fin de Carrière au salarié qui a atteint au sein de l'entreprise, l'âge de départ à la retraite.

Nous avons constaté (voir supra) que l'Administration Fiscale a toujours considéré sur la base des articles 30 et 31 du CGI que l'indemnité de fin de carrière est imposable à l'IRPP, ainsi qu'aux contributions et taxes ayant la même assiette (CRAVC, TC, CCF, FNE). Il résulte de cette Doctrine Administrative qu'un salarié qui arrive en fin de carrière sera imposé sur la totalité de l'indemnité qui lui sera allouée, alors même qu'un salarié bénéficiant de la même ancienneté, mais licencié pour motif économique, percevra l'intégralité de son indemnité de licenciement sans aucune retenue fiscale. Les articles 31 et 32 du CGI, tel qu'interprétés par l'instruction N° 01/MINEFI/DI/LC/L du 31 janvier 2005, page 5, dispose que « la part de l'indemnité de licenciement correspondant au minimum fixé par la convention collective de branche ou à défaut par la loi », est exonérée de l'IRPP. Par ailleurs, aux termes de la plupart des conventions collectives, et notamment de l'article 45B de la convention

collective Nationale de Commerce, cette indemnité de licenciement « est égale pour chaque année de présence dans l'entreprise, à un pourcentage du salaire mensuel moyen des douze derniers mois qui ont précédé le licenciement... ». Or selon les dispositions des conventions collectives (par exemple l'Article 46 de la Convention Collective Nationale de Commerce), l'Indemnité de Fin de Carrière ou de départ à la retraite est déterminée sur la même base que l'indemnité de licenciement, à savoir : « un pourcentage du salaire mensuel moyen des douze derniers mois » et ce, pour chaque année de présence dans l'entreprise.

En conséquence, et afin d'éviter qu'un salarié qui arrive en fin de carrière soit lésé par rapport à un salarié qui ferait l'objet d'un licenciement (à ancienneté équivalent) ; il apparaît donc logique que :

- L'Indemnité de Fin de Carrière ou de départ à la retraite soit soumise au même régime fiscal que l'indemnité de licenciement
- L'instruction du 31 Janvier 2005 sus visée, s'applique mutatis mutandis à l'IFC

En somme, l'IFC calculée selon les modalités prévues par les conventions collectives, devrait donc être exonérée de l'IRPP ; ceci afin d'harmoniser le régime fiscal de celle-ci avec celui de la CNPS.

Dans cet ordre d'idée, le cabinet d'expertise fiscale FUDICIA a adressé une lettre au Directeur Général des Impôts qui dans sa réponse en date du 20 Mars 2006 n'a pas retenu la précédente analyse et a confirmé la Doctrine Administrative dans les termes suivants : « L'indemnité de Fin de Carrière servie à un employé admis à faire valoir ses droits à la retraite, est imposable au même titre que toutes les autres primes non expressément exonérées par le CGI ».

Toutefois, le Directeur Général des Impôts a précisé que l'exonération de l'Indemnité de Fin de Carrière pourrait être envisagée au niveau du projet de Loi de Finances pour l'exercice 2007, dans le cadre d'une insertion au sein de l'article 31 du CGI.

Nous noterons à titre d'information que la défiscalisation des IFC dans les autres pays membres de la CIMA à l'instar de la Côte d'Ivoire et du Sénégal a entraîné un accroissement du chiffre d'affaires des assureurs-vie dans l'ordre de 40% pour le Sénégal et 80% pour la Côte d'Ivoire. Ce qui prouve notamment que les mêmes effets pourraient se répercuter au Cameroun, car les pays de la CIMA sont unis par une législation communautaire.

SECTION 2. EVALUATION DE LA FISCALITE SUR L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE ET CAPITALISATION

I. UN CADRE FISCAL PARTICULIER ?

Nous avons présenté la fiscalité applicable sur les sociétés d'assurance vie (voir supra) et la remarque à faire est que lesdites sociétés sont soumises au droit commun fiscal sans aucune particularité malgré le poids socio-économique de l'assurance vie.

Etant donné que l'objectif des exonérations diverses est de provoquer un "boom" des ventes de contrats d'assurance vie et capitalisation, ne faudrait-il pas soumettre les assureurs-vie à un régime fiscal particulier ? Cette fiscalité particulière pourrait ainsi être déterminée de telle sorte que les sociétés vie soient amenées à payer moins d'impôts et taxes que les sociétés commerciales classiques. En effet l'assureur vie ayant payé moins d'impôts dans un environnement concurrentiel aura tendance à diminuer ses chargements de gestion. Et dès lors le prix d'achat des produits sera sous estimé augmentant ainsi les possibilités de consommation et même le taux de rendement du contrat.

L'exonération fait perdre de l'argent au fisc et l'une de ses conséquences est l'accroissement exponentiel des ventes. Le chiffre d'affaires de la société anonyme d'assurances sur la vie augmente et assure aussitôt une augmentation des bénéfices nets assujettis à l'Impôt sur les Sociétés (IS). Donc, les recettes perdues dans le flux des exonérations sont compensées dans une certaine proportion par l'accroissement de l'IS.

Au niveau de la TVA, ne faut-il pas soumettre la société vie au taux zéro dans ses différentes opérations d'achats de biens et services ? Car les produits vendus par cette entreprise sont aujourd'hui exonérés de TVA et par conséquent, l'impôt payé en amont n'est pas récupéré en aval.

II. REFLEXION SUR UNE MESURE FISCALE AVANTAGEUSE

A. Présentation du problème.

Il s'agit ici d'étudier une stratégie de développement des ventes des contrats d'assurance vie et capitalisation en jouant sur l'IRPP. La principale mesure avantageuse est la diminution de l'IRPP en contrepartie des versements en vue de l'épargne longue. Mais dans quelle limite faut-il opérer cette exonération pour ne pas amortir exagérément les recettes de l'Etat ?

B. Résolution du problème

Une étude nous a conduit à retenir les abattements en fonction du niveau de cotisation du contribuable. Elle nous a ainsi conduit à l'élaboration du tableau ci-dessous suivi d'un autre tableau qui illustre les propositions. Il s'agit dans ce tableau de diminuer l'IRPP en tenant compte des taux

d'épargne du contribuable. Le taux d'épargne est à appliquer sur les revenus globaux assujettis à l'IRPP pour trouver le niveau des primes engagées dans les contrats d'assurances vie et assimilés. Par contre, dans la détermination des valeurs à déduire de l'IRPP brut, les taux d'exonération s'appliquent sur le revenu par tranche. L'IRPP net payé est constitué par la différence entre l'IRPP brut et le montant des exonérations.

NB. Dans ces tableaux, l'unité monétaire est le million (FCFA).

Fiscalité et développement de l'assurance vie dans les pays membres de la CIMA : cas du Cameroun

Tranche de revenu en Millions	Taux d'IRPP par tranche	IRPP brut en Millions	Taux d'épargne (à appliquer sur le revenu)		Exonération globale	IRPP net payé			
0 < S ≤ 2	10%	0,1 S	1	≤ 10%	$\frac{t \cdot S}{3}$	$S \cdot (0,1 - \frac{t}{3})$			
				> 10%	$\frac{t \cdot S}{2}$	$S \cdot (0,1 - \frac{t}{2})$			
2 < S ≤ 3	15%	0,15 S - 0,1	1 ≤ 15%	≤ 10%	$\frac{t}{15} (3S + 4)$	$S \cdot (0,15 - \frac{t}{5}) - 0,1 - \frac{4t}{15}$			
				10% < 1 ≤ 15%	$\frac{t}{4} \cdot (S + 2)$	$S \cdot (0,15 - \frac{t}{4}) - 0,1 - \frac{t}{2}$			
			1 > 15%		$\frac{t}{3} (S + 1)$	$S \cdot (0,25 - \frac{t}{8}) - 0,1 - \frac{t}{3}$			
					$\frac{t}{120} \cdot (15S + 99)$	$S \cdot (0,25 \cdot \frac{t}{8}) - 0,4 - \frac{59t}{120}$			
			3 < S ≤ 5	25%	0,25 S - 0,4	1 ≤ 25%	10% < 1 ≤ 15%	$\frac{t}{28} \cdot (4S + 9)$	$S \cdot (0,25 \cdot \frac{t}{7}) - 0,4 - \frac{9t}{28}$
							15% < 1 ≤ 25%	$\frac{t}{6} \cdot (S + 9)$	$S \cdot (0,25 \cdot \frac{t}{6}) - 0,4 - \frac{5t}{6}$
1 > 25%		$\frac{t}{15} \cdot (3S + 11)$				$S \cdot (0,25 \cdot \frac{t}{5}) - 0,4 - \frac{11t}{15}$			
		$\frac{t}{60} \cdot (5S + 42)$				$S \cdot (0,25 \cdot \frac{t}{12}) - 0,9 - \frac{21t}{30}$			
S > 5	35%	0,35 S - 0,9	1 ≤ 35%	10% < 1 ≤ 15%	$\frac{t}{308} \cdot (28S + 333)$	$S \cdot (0,35 \cdot \frac{t}{77}) - 0,9 - \frac{333t}{308}$			
				15% < 1 ≤ 25%	$\frac{t}{30} \cdot (3S + 35)$	$S \cdot (0,35 \cdot \frac{t}{10}) - 0,9 - \frac{7t}{6}$			
			1 > 25%		$\frac{t}{45} \cdot (3S + 53)$	$S \cdot (0,35 \cdot \frac{t}{9}) - 0,9 - \frac{53t}{45}$			
					$\frac{t}{120} \cdot (15S + 133)$	$S \cdot (0,35 \cdot \frac{t}{8}) - 0,9 - \frac{133t}{120}$			

Revenu	Taux IRPP	IRPP brut	Taux d'épargne (t)	Epargne	Exonération	IRPP net	Dépense globale
1,5	10%	0,15	8%	0,12	0,04	0,11	0,23
			12%	0,18	0,09	0,06	0,24
			8%	0,2	0,061333333	0,213666667	0,413666667
2,5	15%	0,275	13%	0,325	0,14625	0,12875	0,45375
			18%	0,45	0,21	0,065	0,515
			7%	0,28	0,069416667	0,530583333	0,810583333
4	25%	0,6	13%	0,52	0,11607143	0,48392857	1,003928571
			20%	0,8	0,3	0,3	1,1
			30%	1,2	0,46	0,14	1,34
10	35%	2,6	9%	0,9	0,138	2,462	3,362
			13%	1,3	0,25873377	2,34126623	3,641266234
			20%	2	0,433333333	2,166666667	4,166666667
			30%	3	0,686666667	1,913333333	4,913333333
			40%	4	0,943333333	1,656666667	5,656666667

Conclusion du volet thématique

En somme, il a été présenté les produits vie vendus et la fiscalité applicable sur les primes, les prestations et les entreprises. Une évaluation de cette fiscalité nous a permis de faire des réajustements afin de déterminer un cadre fiscal avantageux tant au niveau des prestations d'assurance qu'au niveau de l'entreprise. Il s'agit d'un ensemble d'avantages pouvant être utiles dans le cadre de la politique commerciale de l'assureur.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de notre travail, les études liées à Gras Savoye Cameroun nous ont permis de faire un examen des axes de progrès, et les ajustements ont été recommandés à cet effet. Ces améliorations sont intervenues uniquement dans le but d'accroître le rendement de chaque employé afin de rendre cette entreprise plus compétitive dans son environnement économique.

Au sujet de la fiscalité, l'existant a été présenté, et nous avons progressivement fait appel à la législation en vigueur en France. Néanmoins, cette dernière législation ayant elle aussi des prescriptions avantageuses mais peu attrayantes, une comparaison nous a permis d'opter pour certaines de ses mesures, mais en assurant une adaptation pouvant développer l'assurance vie au Cameroun. Nous marquons ainsi un point d'honneur sur l'évaluation de la fiscalité :

- des rentes viagères constituées à titres gratuit ou onéreux ;
- des contrats de capitalisation ;
- des contrats dits « Indemnités de Fin de Carrière » ;
- des mutations en cas de décès et des mutations entre vifs ;

Des mesures incitatives au plan fiscal ont fait l'objet d'une étude particulière qui s'est conclue par la diminution de l'Impôt sur le Revenu des Personnes Physiques dû en fonction du niveau d'épargne engagé par le contribuable. Il convient donc pour nous de prolonger quotidiennement nos recherches dans le but de déterminer le parfait cadre fiscal qui sera appelé à revêtir le plus grand intérêt pour l'ensemble des intervenants à savoir les assureurs, l'Etat, les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance vie et assimilés.

BIBLIOGRAPHIE

Les manuels :

. ASAC : Les magazines de l'ASAC

- N° 004 Avril 2005. Fiscalisation des provisions techniques au centre des préoccupations.
- N° 006 Janvier 2006 : L'assurance vie en question.

. Le code CIMA ; Edition 2004.

. Le Code Général des Impôts de la République du Cameroun : L'édition 2006.

. BAILLOT, PHILIPPE, La fiscalité des assurances de personnes, Paris, l'ARGUS, 1990, 508 p.

. Cabinet fiscal FIDUCIA: Circulaire mensuelle du mois de Mai 2006. Le régime fiscal des « Indemnités de Fin de Carrière ».

- REYNIER, R., Mathématiques actuarielles, opérations viagères sur plusieurs têtes (primes uniques pures), Lyon, Université Claude Bernard (Lyon 1), 1976.

Les cours:

. Les assurances de personnes par Benjamin SERRA.

: La fiscalité par Madame Bernadette KEMAJOU, Octobre 2005.

- Actuariat vie par Jean Claude ELOUNDOU.

Les cites WEB :

. <http://www.banque-robeco.fr/comptes-contrats/cler.htm>

Fiscalité des contrats de capitalisation.

. <http://www.netassurance.com/bibliothèque/assuvie.asp>

Epargne assurance vie. Fiscalité de l'assurance vie. Fondements juridiques.

. <http://www.ganpatrimoine.fr/interactif/guide/placement/AFF28.shtml>

Le guide des placements.

. <http://www.epargneactuelle.com/fiscalité%2Dassurance%2Dvie/>

La fiscalité avantageuse du contrat d'assurance vie AFER.

. <http://www.pradoepargne.com/index.php?id=53>

Fiscalité de l'assurance vie

. http://www.financement-info.fr/assurance_vie/fiscalité_assurance_vie.htm

L'imposition des plus values et la succession

. <http://www.atlas-finances.cm/assurvie.htm>

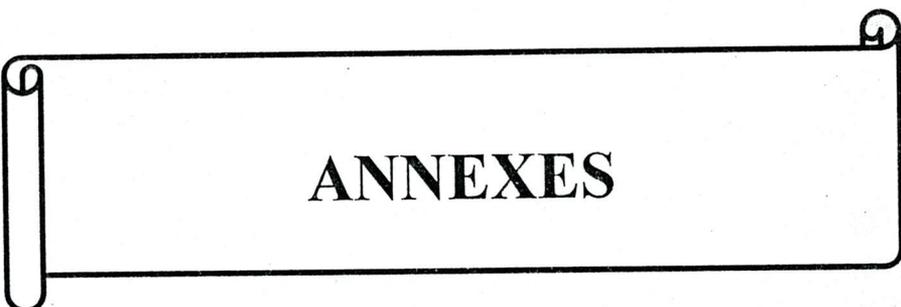
Les avantages fiscaux de l'assurance vie

. <http://www.pratique.fr/vieprat/dem/assur/daf3609.htm>

Assurance vie

Les Mémoires :

- . **Fiscalité de l'assurance** : Présenté par OUMAROU Mahaman, 11^{ème} promotion DESS A.
- . **Incitations fiscales et développement des plans d'épargne et de retraite** : Présenté par N'GUESSAM Olivier Patrick, 10^{ème} promotion DESS A.
- . **L'impact de la fiscalité sur le développement de l'assurance vie en Afrique** : Cas du Tchad : Présenté par DJIMADOUM Michèl, 13^{ème} promotion DESS A.

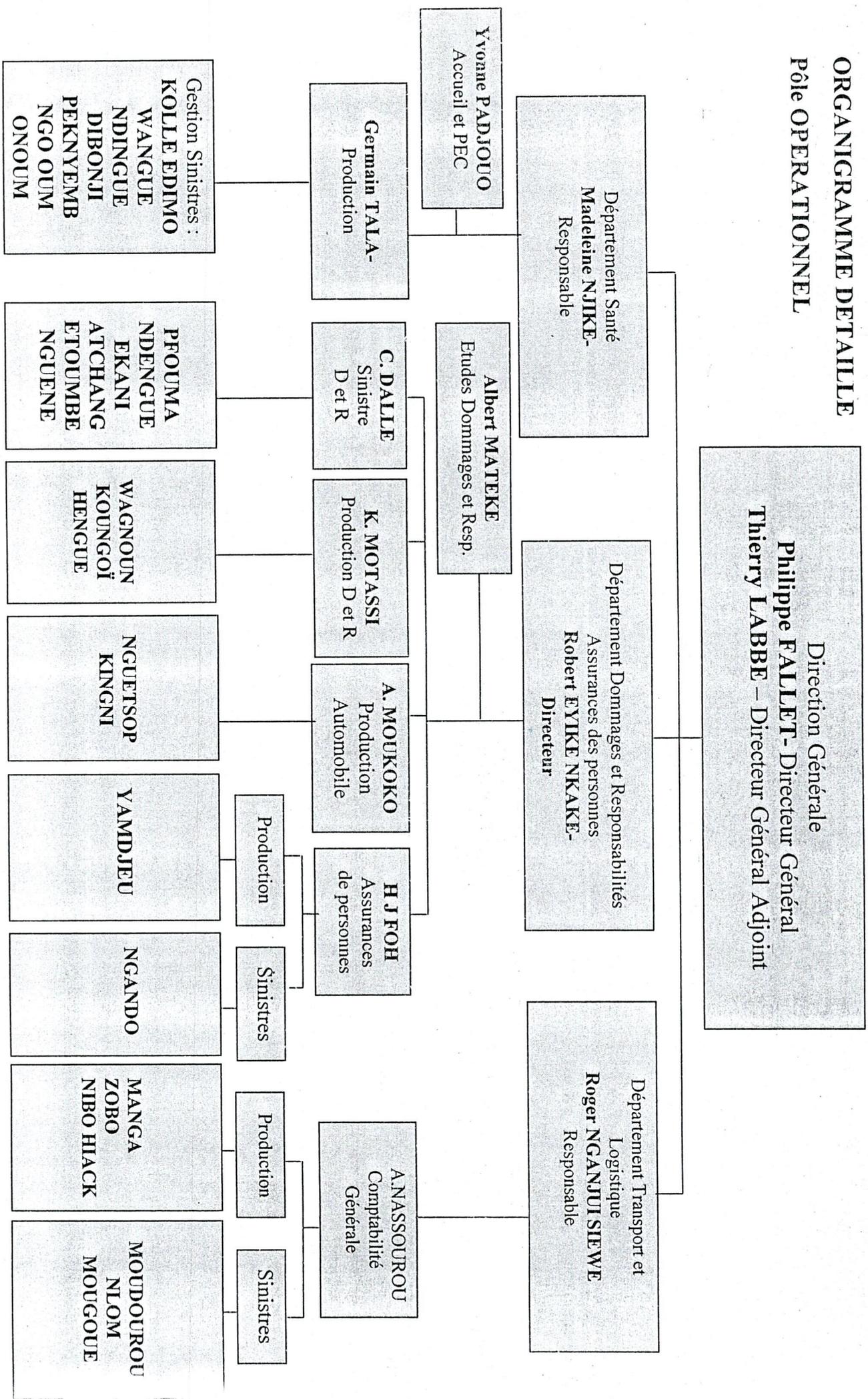


ANNEXES

Annexe I

ORGANIGRAMME DETAILLE

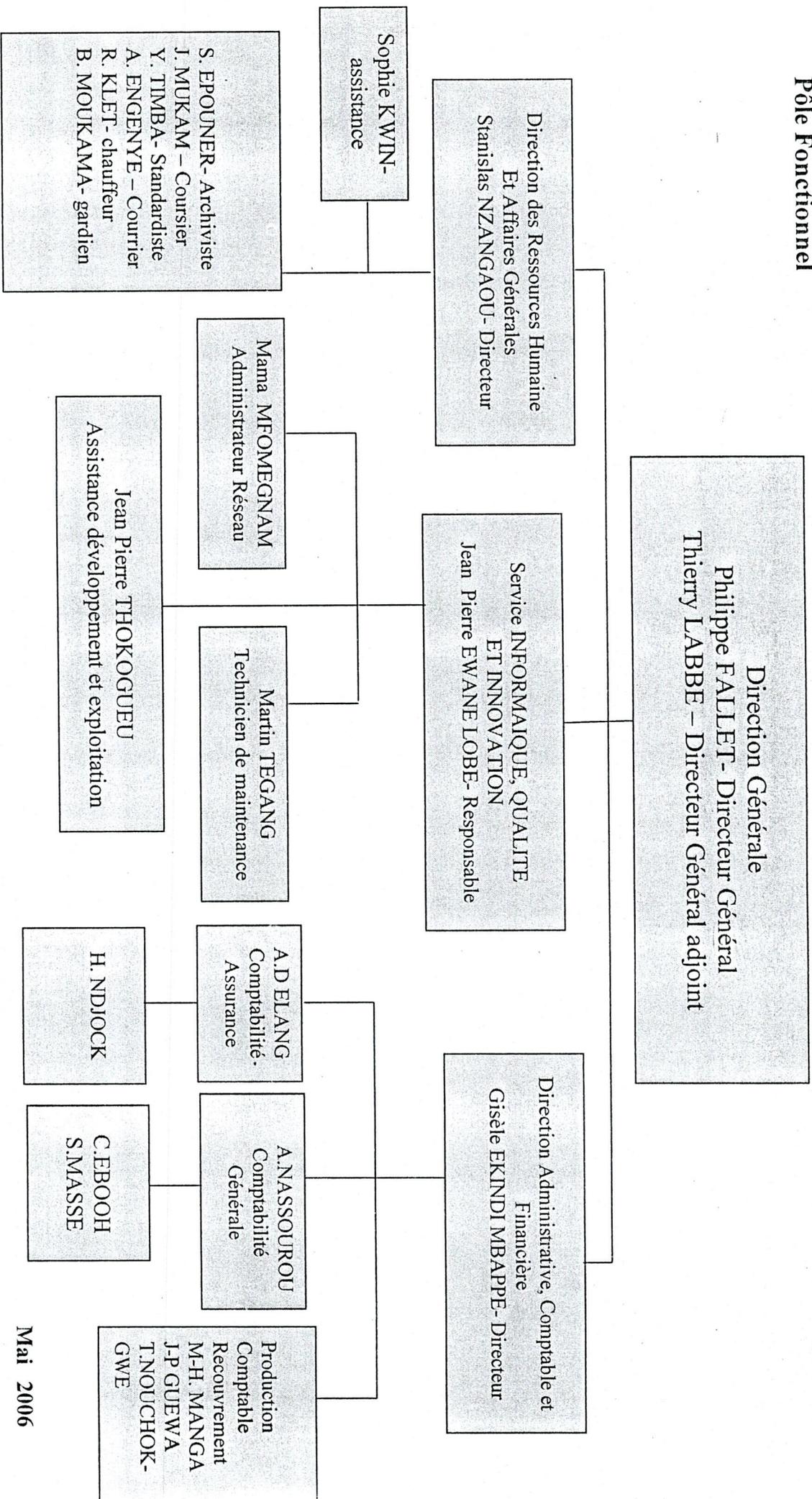
Pôle OPERATIONNEL



ORGANIGRAMME DETAILLE

Annexe I

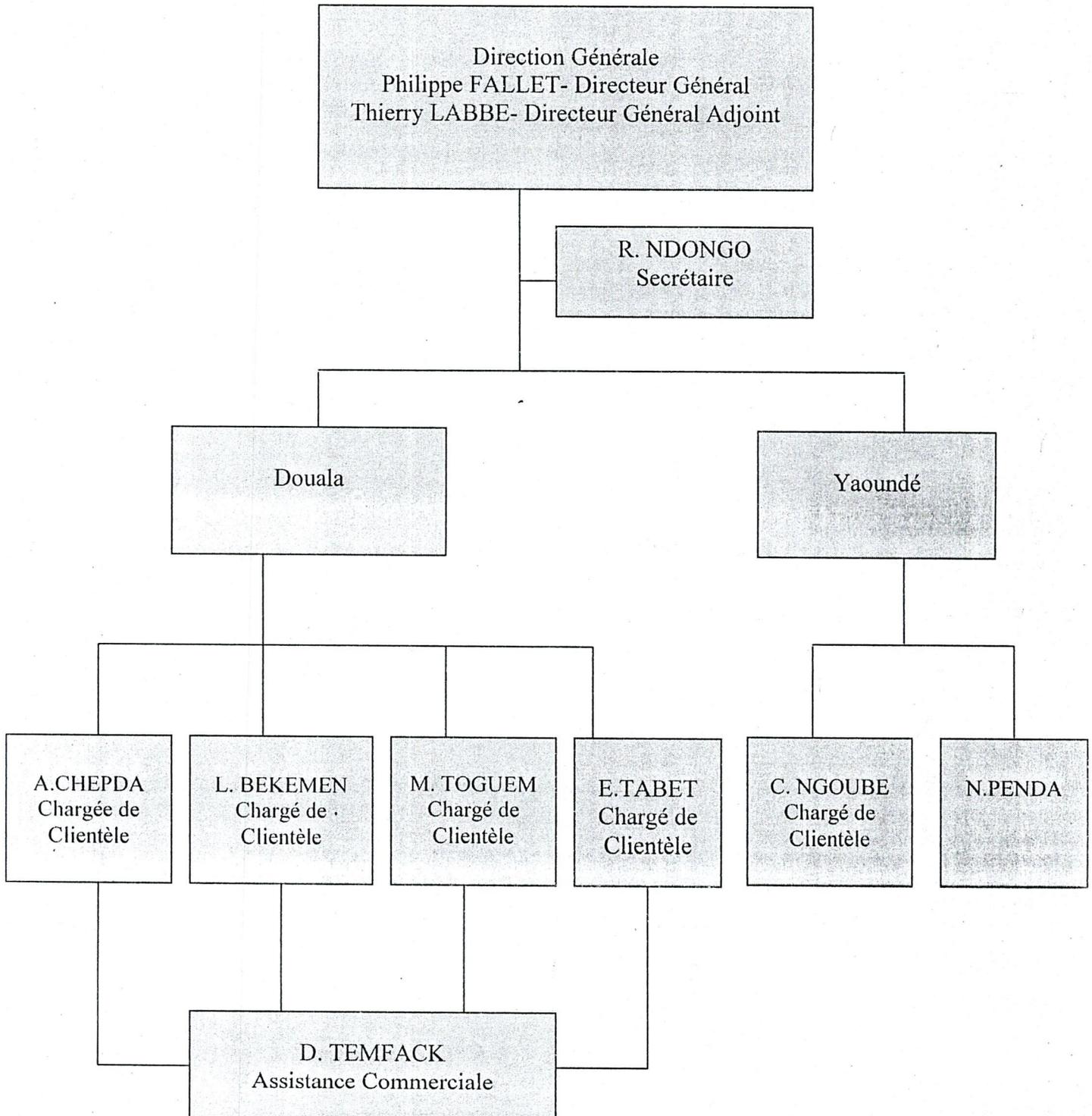
Pôle Fonctionnel



Annexe I

ORGANIGRAMME DETAILLE

Pôle COMMERCIAL



Mai 2006

Annexe 2

LISTE DES SOCIETES D'ASSURANCES MEMBRES ASAC

N°	Compagnies	Nom du Directeur	Adresse	Téléphone	Fax
1	Activa assurances	Richard LOWE	B.P. 12970 Douala	343 45 03 344 343 26 28	343 45 72
2	Activa vie				
3	AGF Cameroun assurances	Bernard LIBOUREL	B.P. 105 Douala	342 34 18 342 92 03	343 03 24
4	AGF Cameroun assurances vis	Bernard LIBOUREL			343 74 89
5	Assurances Générales du Cameroun (AGC)	Benoît NDOMATCHOUA	B.P. 267 Douala	343 89 37 343 89 39	
6	ALL LIFE INSURANCE COMPAGNY	Martin FONCHA	B.P. 267 Douala	342 09 04	343 12 37
7	ASSURAMA	François NDINGUE	B.P. 13022 Douala	342 69 91	342 69 91
8	AXA ASSURANCES CAMEROUN (ex CCAR)	Patrice DESGRANGES	B.P.4068 Douala	342 31 71 342 31 59	342 64 53
9	AXA VIE CAMEROUN	-/-	-/-	-/-	-/-
10	BENEFICIAL GENERAL 992 51 05	Allen BROWN	B.P.2328 Douala	342 38 51 342 84 08 343 40 37	342 77 54
11	BENEFICIAL LIFE	Mme BROWN	-/-	-/-	-/-
12	CAMEROON INSURANCE COMPANY (CAMINSUR)	Gaspard NOUIND MINTOUME	B.P. 12400 Yaoundé	222 54 32 222 54 33	222 54 37
13	CHANAS ASSURANCES SA	Jacqueline CASALEGNO	B.P. 109 Douala	342 14 74	342 99 60
14	La CITOYENNE ASSURANCES (ex CNA)	Protais AYANGMA	B.P. 12125 Douala	342 31 76 342 31 85	342 47 27
15	COMPAGNIE PROFESSIONNELLE D'ASSURANCE (CPA)	Raphaël FUTE	BP 54 Douala	343 43 81 343 43 82	343 43 84
16	GARANTIE MUTUELLE DRES CADRES (GMC)	Jean Victor NGUE	B.P. 1965 Douala	343 21 33 343 21 34 343 21 36	343 21 37
17	PRO ASSUR	PAPE Amadou NDIAYE	B.P.5963 Douala	343 70 05 343 73 25	343 76 35
18	PRO ASSUR	-/-	-/-	-/-	-/-
19	SOCIETE AFRICAINE D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE (SAAR)	Simon NINGAHI	B.P. 1011	343 17 60 343 17 65 343 17 67	343 17 59
20	SAAR VIE	Ferdinand MENG	B.P. 2801 Douala	343 92 02	342 92 01
21	SAMIRIS	MOUKELE DJEMBA Joseph		342 72 61 342 72 20	342 72 61
22	SATELLITE INSURANCE COMPANY	Jean Pascal KAPTUE	B.P. 4583 Douala	342 62 93 342 32 04	342 92 28
23	CICA-RE	KAMADJI KAYAWHOR	B.P.1176 Douala	342 34 37	342 34 23
24	CONTINENTAL REINSURANCE PLC	MOUYAME Daniel	B.P. 4745 Douala	342 24 94	342 27 88

Annexe 3

LISTE DES COURTIERS AGREES

En application des dispositions du livre V du Code des Assurances, les personnes physiques et morales dont les noms suivent sont autorisées à exercer l'activité de courtage en assurance en république du Cameroun.

NOMS ET PRENOMS

SIEGE SOCIAL

01 GRAS SAVOYE SA

Douala

BP : 3014

Directeur Général : Philippe FALLET

02 TIANI ASSURANCES

Douala

BP : 5892

Gérant : TIANI Merlin

03 MOUATCHO'S INSURANCE

Douala

BP/ 1385

Tél / Fax : 343 08 55

Gérant : MOUATCHO Elie

**04 SOCIETE INTERNATIONALE DE REPRESENTATION
D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE S.A. (SIRCAR)**

Yaoundé

BP : 11217

Tél / Fax : 223 25 75

Gérant : OUNDOUA Antoine Janvier

05 ASSURIX SA

Douala

BP : 5849

Directeur Général : ELONG Jean Robert

**06 SOCIETE GENERALE DE COURTAGE D'ASSURANCE
CAMEROUN (SOGECAR)**

Douala

BP : 3484

Directeur Général : EBELE MOUAYE Hermine

Annexe 3

07 NGOA NDANA OLIVIER ASSURANCES BP : 4567 Directeur Général : NGOA NZANA Olivier	Yaoundé
08 SOCAC ASSURANCES S.A. BP : 1957 Fax : 342 85 47 Directeur Général : TAMO T.	Douala
09 SAC-ASSURANCES SARL BP : 2376 Tél/ Fax : 223 32 18 Gérant : FOE BILOUNGA Magloire	Yaoundé
10 AGENCE D'ASSUARANCE DES CADRES (AAC) SARL BP : 4758 Nlongkak Tél : 222 11 59 : Fax : 222 32 10 Gérant : OYONO Martin	Yaoundé
11 CHARTERED INSURANCE BROKING CORPORATION SARL BP: 14536 Tél: 223 11 71 Gérant: BIKOÏ TAM	Yaoundé
12 PROVIDENTIAL VENTURE INSURANCE LTD BP: 370 Tél: 333 23 83 Gérant: NKWANYUO Charles ASHU	Limbé
13 CAB-ASSURANCES SA BP : 6184 Directeur Général : SIME KOUAM Stéphane	Yaoundé
14 OMNIUM –ASSUR SARL BP : 11364 Tél : 220 51 00	Yaoundé

Annexe 3

Gérant : ATANGANA Fabien

15 UNION DES ASSUREURS (UAC)

Douala

BP : 5287

Tél : 342 55 23

Gérant : BEUNGAM Pierre Marie

16 MUTUELLES REUNIES SARL

Yaoundé

BP : 12125

Tél : 220 53 52 / Fax : 221 26 85

Gérant : TCHATCHOUANG Jean Bosco

17 BIMASSUR SARL

Douala

BP : 3264

Tél : 342 64 71

Gérant Mme BLOCH Irène MENAH

18 SYNOPSIS SA ASURANCES

Yaoundé

BP : 14465

Tél : 222 00 31 / Fax : 223 26 96

Gérant : ABESSOLO DJOU'OU Emmanuel

19 ACCORD & BOURGNE SA

Garoua

BP : 193

Tél : 327 14 12 / fax : 327 25 43

Gérant : MAMADOU SAÏDOU

20 LA VITRINE D'ASSURANCES (LAVID'A)

Bafoussam

BP : 1407

Tél : 3 44 31 63

Gérant : ATEJEU NKENGSONG Denis

21 SOKAS ASSURANCES SARL

Douala

BP : 15351

Gérant : KEMOGNE Marie

Annexe 3

22 NB CONSEIL SARL

Douala

BP : 539

Gérant : NOT Jacques

23 LA PRUDENCE SARL

Douala

BP : 15102

Gérant : ADJAHOUNG François

24 AJOIE INSURANCE

Douala

BP : 18404

Tél / Fax : 343 86 55

Gérant : DIFO Fidèle

25 SOGERIC SARL

Yaoundé

BP : 6997

Tél : 223 97 67

Gérant : DJEUKEM Elise

**26 OCA OFFICE DE COURTAGE D'ASSURANCE
SARL**

Douala

BP: 667

Gérant: FOGANG Marcel

27 DIRECT INSURANCE S.A.

Yaoundé

BP : 3386

Tél : 231 94 05

Gérant : KAMGANG TANETSING

28 OZAUNE ASSURANCES SARL

Douala

BP : 11490

Gérant : KAUTE Paul

29 MOUNT FAKO INSURANCE

Douala

BP : 1394

Gérant : MOSENGE Humphrey

Annexe 3

30 GLOBAL INSURANCE SARL

Yaoundé

BP : 1954

Gérant : NOUDJIO

31 PILA INSURANCE CORPORATION LTD

Limbé

BP: 1035

Gérant : TEYIM TENENG Wilfried

32 MUST ASSUR SARL

Yaoundé

BP:

Gérant: NDONGUE Odile

**33 SOCIETE D'ASSURANCE FRERES ET
COMPAGNIES SARL**

Yaoundé

BP : 20079

Gérant : TANG Gilles Benjo

**34 INTERNATIONAL LEADERS INSURANCE
CAMEROON SARL (ILICA)**

Yaoundé

BP : 3617

Gérant : MBEN Antoine de Padoue

35 CESAR ASSISTANCE

Yaoundé

BP : 13022

Gérant : DJOMO JoSeph

**36 SONORAR ASSUREURS CONSEIL (SOCIETE
NOUVELLE DE RERESANTATION D'ASSURANCES
ET DE REASSURANCES)**

Douala

BP : 13072

Gérant : DOUALA BEBE R.

Annexe 3

37 SOCIETE DE COURTIER D'ASSURANCE D'AFRIQUE CENTRALE SARL BP : 1724 Gérant : WANGA FULLER Danielle Michèle	Douala
38 GECASSUR SARL BP : 1126 Gérant : mme TIKI MBELA Yvonne	Douala
39 GROUPE ASCOMA BP : 544 Directeur Général : COUSIN Denis Sylvain	Douala
40 PARTNERS SARL UNIPERSONNELLE BP : 4778 Gérant : Mme NGOULLLA TSANGUE ép. FONDOP	Douala
41 FIRST INSURANCE ADVISERS BP: 1372 Gérant: FOÏDIEN KENTSA Godefroy	Yaoundé
42 SOCIETE D'ASSISTANCE ET DE COURTAGE D'ASSURANCE (SACA-CAMEROUN) BP : 11107 Gérant : EKOUMOU Raymond	Yaoundé
43 ROCASSUR SARL BP : 5802 Gérant : MASSOMA DESMAYOS Yvonne Claude	Douala
44 GESTAS (SOCIETE GESTION ASSURANCES FINANCE) BP : 15170 Gérant : KATEU Baudelaire	Yaoundé

Annexe 3

45 PARFAIT INSURANCE SARL BP : 1933 Gérant : MPESSA EYOUM	Douala
46 HORIZON INSURANCE SARL BP : 12523 Tél : 222 12 88 / Fax : 223 31 39 Gérant : EMENE BOULOU Madeleine ép. KOUM	Yaoundé
47 LA PARADE ASSUR SARL BP : 1724 Gérant : TEDJINA Sylvie Emilienne	Yaoundé
48 SOCIETE DE COURTAGE D'ASSURANCES MATI & PARTNERS BP : 10023 Gérant : TAGNE Théodore	Yaoundé
49 SOCIETE DE COURTAGE D'ASSURANCE (COURTASSUR SARL) BP : 16 391/ Tél : 774 02 08 Gérant : MENGUE Jean Claude	Yaoundé
50 AFRICAN FINANCIAL INDUSTRY FOR INSURANCE S.A. (AFII) BP : 1251 Gérant : MFANGAN JUSTINE	Yaoundé
51 PREVOYANCE ASSURANCE DU CAMEROUN (PAC) BP : 2078 Gérant : BONSA Victorine	Douala