

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES  
Y A O U N D E**

**CYCLE SUPERIEUR 11e PROMOTION**

*1992 - 1994*

**LES INTERMEDIAIRES ET LA DISTRIBUTION  
DE L'ASSURANCE AU CAMEROUN**

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du  
DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES D'ASSURANCES  
(D.E.S.A.)**

**Présenté par  
Mademoiselle MBAMBA ANTOINETTE**

**Sous la Direction de  
Monsieur BOYA Alexandre Claude  
DIRECTEUR TECHNIQUE ET DE LA REASSURANCE  
A LA COMPAGNIE NATIONALE D'ASSURANCES (CNA)**

## AVANT - PROPOS

La distribution de l'assurance par les intermédiaires est un sujet d'actualité au CAMEROUN. Pourtant, il n'a pas encore été spécifiquement étudié jusque-là.

En le traitant ici dans le cadre de notre mémoire, nous nous proposons de présenter d'abord l'état des lieux, c'est-à-dire d'énumérer les différents problèmes que pose la distribution de l'assurance par les intermédiaires au Cameroun. Ensuite, nous proposerons des essais de solutions à ce problème crucial qui se pose dans notre marché de l'assurance.

Ce faisant, nous voudrions susciter des recherches et des analyses plus rigoureuses et objectives, susceptibles d'améliorer le rendement des intermédiaires et partant, celui du marché de l'assurance en général ; et montrer la nécessité et l'utilité de ce réseau de distribution.

L'analyse d'un tel sujet nécessite une certaine expérience que nous ne pourrions acquérir en cinq mois de stage. Cependant, nous nous sommes beaucoup servi des explications et des points de vue des professionnels ; bien plus, nous nous sommes référés aux différents textes régissant l'activité d'intermédiaires.

Pour ce faire, nous avons bénéficié des conseils et de l'assistance de notre Directeur de mémoire à qui nous voudrions exprimer ici toute notre gratitude. Sa disponibilité, son attention et son approche rigoureuse des problèmes nous ont permis la réalisation de ce travail.

Enfin, nous adressons nos sincères remerciements à :

- La Direction Générale et le personnel de la CNA et plus particulièrement à

Mme DIPOKO N'GOUMOU Colette

MM. ZOUA Barthélémy  
EDIMO Jacques Leduc  
EBONG Aimé Djibril  
MPESSA EYOUM  
EBONGUE MISSE Daniel

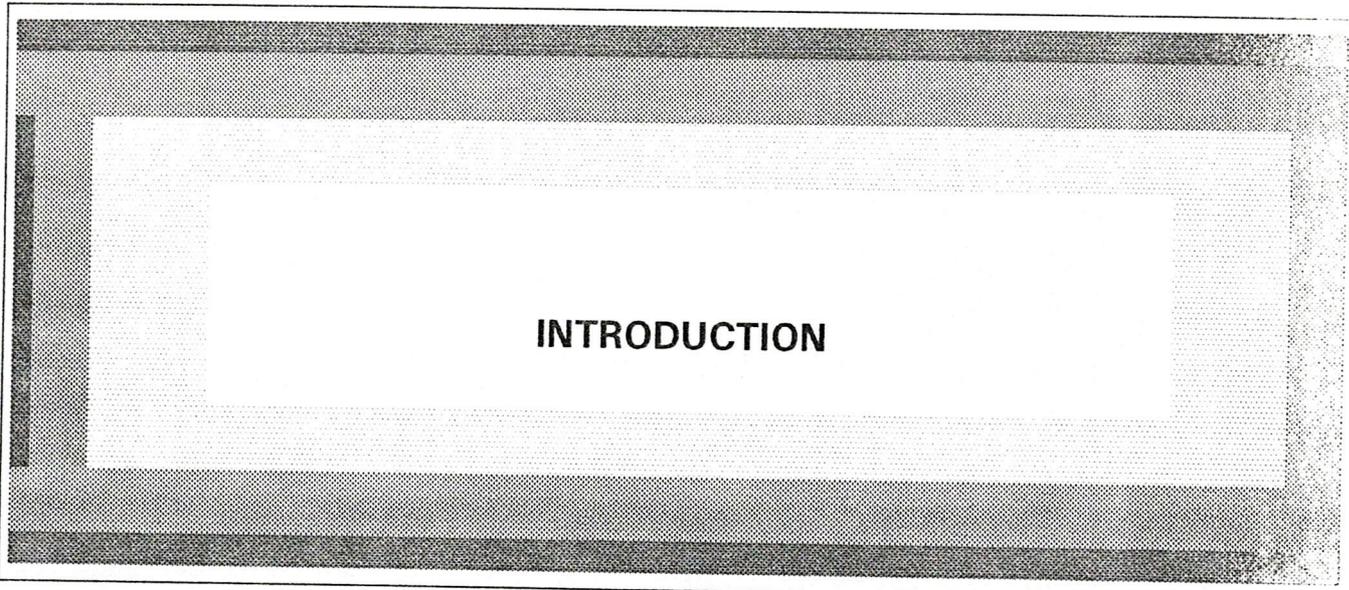
Mlle AMAYENE René-Célestine

pour leur inestimable aide matérielle et morale.

- Toute la famille DONG A MENICK qui n'a jamais ménagé aucun effort pour notre évolution
- Tous ceux qui, de près ou de loin, nous ont soutenue.

## DEDICACE A

- Ma défunte soeur NDEM Rosine ;
- Ma mère qui, malgré ses moyens limités m'a donné le goût des études ;
- Mes frères et soeurs ;
- Tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à mon évolution.



**INTRODUCTION**

Le contrat d'assurance est une opération par laquelle contre paiement d'une prime ou cotisation, une entreprise d'assurances promet de prendre en charge, par paiement ou fourniture de prestations, les conséquences que produisent certains événements, dans des circonstances définies, sur un patrimoine, un bien, une personne ou une activité. Cette définition juridique montre que l'opération d'assurance est un contrat et comme tout contrat, elle nécessite la rencontre des volontés de l'assureur et de l'assuré. Cette rencontre des volontés est matérialisée par le paiement de la prime d'une part et la remise d'une attestation d'assurance ou d'une note de couverture d'autre part. Dans la pratique, cette rencontre des volontés est souvent précédée d'actes divers qui sont soit le fait du demandeur d'assurance, soit surtout, celui de l'entreprise d'assurance.

En effet, l'entreprise d'assurance fabrique un produit qu'elle doit vendre au public, ceci par le canal d'un réseau de distribution dont l'importance est grande car comme on le dit si bien, l'assurance ne s'achète pas, mais elle se vend. Et, considéré au sens large, ce réseau de distribution du produit d'assurance comprend les entreprises d'assurance elles-mêmes (par le biais de leurs salariés) et les intermédiaires dont le rôle essentiel est de rapprocher l'assureur et l'assuré en vue de la souscription du contrat d'assurance, depuis la proposition, la mise en place et la signature, jusqu'au règlement du sinistre.

Du fait de cette mission, la présence des intermédiaires s'avère par conséquent nécessaire et utile aussi bien pour les entreprises que pour les assurés.

Mais, dans les pays africains en général et au Cameroun en particulier, les intermédiaires ne semblent pas souvent s'acquitter de cette tâche avec beaucoup de bonheur. Du coup, le ton monte et l'on n'est pas loin du divorce entre les différentes parties prenantes. Mais alors, qu'est-ce qui fait problème ? Et si problèmes il y a, sont-ils insurmontables ?

Pour répondre à toutes ces interrogations, il convient de passer en revue le cadre réglementaire des rapports qu'entretiennent les uns et les autres.

**1ere PARTIE :**

**GENERALITES**

**TITRE 1 : REGLEMENTATION GENERALE ET USAGES**

En matière d'assurance, les pays africains en général et le CAMEROUN en particulier, restent régis par la loi du 13 Juillet 1930. Cette loi, reprise en FRANCE sous forme de Code définit les différentes catégories d'intermédiaires et les règles générales qui régissent cette activité. Les textes camerounais en la matière s'inspirent de cette loi et fixent les conditions d'exercice de la profession.

**CHAPITRE UNIQUE : REGLEMENTATION DE L'ACTIVITE  
D'INTERMEDIAIRE AU CAMEROUN**

La profession d'intermédiaire a été progressivement réglementée au CAMEROUN.

**Section 1 : HISTORIQUE**

Au moment de l'accession du CAMEROUN à la souveraineté nationale, le marché de l'assurance se présente comme un secteur extraverti à l'intérieur duquel évoluent 89 agences des compagnies étrangères. Elles réalisent à elles seules 4 à 5 milliards du chiffre d'affaires. La conséquence en est que toutes les primes émises sur le territoire camerounais sont recueillies directement par les sociétés-mères dans leur portefeuille. Face à cette situation, les pouvoirs publics vont, pour diminuer la fuite des capitaux, fixer par ordonnance 62/OF/36 du 31 Mars 1962, la législation applicable aux organismes et opérations d'assurance en République Fédérale du CAMEROUN.

Mais, les décrets d'applications qui devaient préciser les conditions juridiques, techniques et financières des sociétés et autres organismes d'assurance et définir les mesures de nature à favoriser la concentration des entreprises d'assurances à la suite de cette ordonnance ne verront pas le jour.

Il en sera ainsi jusqu'en 1973. En effet, l'ordonnance 73/14 du 10 Mai 1973 vient mettre fin à l'anarchie qui règne sur le marché. Non seulement elle annule et remplace celle de 1962, mais elle prend des dispositions à effet immédiat faisant obligation aux compagnies d'assurances réalisant un chiffre d'affaires au moins égal à 150 millions de se constituer en sociétés de droit local, devant gérer localement leur portefeuille.

Ainsi naissent en 1974 :

- La Société Camerounaise d'Assurance et de Réassurance (SOCAR) ;
- La Société Nouvelle d'Assurance du CAMEROUN (SNAC) ;
- La Compagnie Camerounaise d'Assurances et de Réassurances (CCAR) ;
- La Guardian Royal Exchange Assurance (GREACAM).

Par ailleurs, l'article 71 de cette ordonnance dispose que :  
"les opérations d'assurances ou de capitalisation de toute nature ne peuvent être présentées au public que par les intermédiaires dûment habilités à le faire.

La classification des intermédiaires d'assurances, leurs attributions ainsi que les modalités d'exercice de leurs professions sont fixées par arrêté du Ministre des Finances".

Les textes suivants régleront progressivement l'activité des intermédiaires :

- Arrêté n°358/MINFI/CE1 du 27 Décembre 1973 portant réglementation de la profession d'intermédiaires d'assurance ;
- Arrêté n°325/MINFI/CE du 03 Juin 1980 modifiant l'arrêté n° 358/MINFI/CE1 du 27 Décembre 1973 ci-dessus ;
- Circulaire n°015166/MINFI/CE du 04 Juin 1980 déterminant les activités incompatibles avec la présentation d'opérations d'assurance ;
- Ordonnance n°85/003 du 31 Août 1985 relative à l'exercice de l'activité d'assurance ;
- Décret n° 90/1473 du 09 Novembre 1990 déterminant les conditions et modalités de l'exercice de la profession d'intermédiaires d'assurances, en application de l'ordonnance de 1985.

## Section 2 : REGLEMENTATION PROPRESMENT DITE

Les textes camerounais déterminent les différentes catégories d'intermédiaires et posent des conditions à l'exercice de cette activité.

### Par.1 : Les différentes catégories d'intermédiaires

Selon des dispositions de l'ordonnance n° 85/003 du 31 Août 1985, les différentes catégories d'intermédiaires au CAMEROUN sont :

- Les agents généraux ;
- Les courtiers ;
- Les mandataires soit des sociétés d'assurance, soit des agents généraux, soit des courtiers.

- Les salariés des sociétés, des agents généraux et des courtiers.

Cette ordonnance ne fait pas allusion aux dispositions générales développées dans la loi du 13 Juillet 1930, notamment, l'exclusivité territoriale et de production de l'agent général, son activité, sa rémunération, sa cessation de fonction, etc. Elle ne fait non plus allusion à la rémunération du courtier et des usages de courtage.

Cependant, ces divers éléments peuvent être précisés dans les traités de nomination et les conventions de collaboration, suivant les modèles en annexe.

#### **Par. 2 : Les conditions à l'exercice de la profession**

Les conditions à l'exercice de l'activité d'intermédiaires et leurs modalités de contrôle sont fixées par l'arrêté n°358/MINFI/CE1 du 27 Décembre 1973 et le décret n° 90/1473 du 09 Novembre 1990.

Y sont ainsi définies et/ou précisées les conditions d'habilitation, la capacité professionnelle, l'honorabilité, et les incompatibilités, la délivrance des autorisations d'exercer et des garanties exigées des intermédiaires entre autres.

#### **Par.3 : La procédure d'agrément**

En ce qui concerne les agents généraux, leur traité de nomination doit tout simplement être transmis pour visa.

La procédure d'agrément proprement dite concerne donc les courtiers, les salariés et les mandataires des entreprises d'assurances, des agents généraux et des courtiers. Ainsi, la procédure est la suivante :

- un dossier est constitué suivant les modalités du décret de 1990 et déposé auprès des services de l'administration chargée des assurances.
- le dossier est étudié c'est-à-dire qu'on examine les conditions de capacité professionnelle, d'honorabilité, etc. En outre, on procède à une enquête de moralité par le biais de la sécurité intérieure de l'état qui en fera une note au ministre.

- le dossier est ensuite transmis à l'ASAC qui, après vérification envoie au Ministère, un projet de carte professionnelle pour signature.
- le dossier est renvoyé à l'ASAC après signature et la carte est remise au postulant.

**TITRE 2 : LES INTERMEDIAIRES DANS LE MARCHE**  
**CAMEROUNAIS DE L'ASSURANCE**

Les intermédiaires ne constituent pas un groupe isolé. Ils évoluent en effet dans un cadre qui est le marché de l'assurance.

Chapitre 1 :

LE MARCHE CAMEROUNAIS

Le marché camerounais de l'assurance est au 31.12.92 exploité par seize (16) compagnies dont :

- treize (13) de droit national ;
- une (1) délégation de compagnie étrangère ;
- deux (2) sociétés de complément.

Il faut y ajouter une société de réassurance, établissement public à caractère industriel et commercial.

Son chiffre d'affaires s'élève à environ 32,7 milliards de F/CFA.

Le réseau de distribution rassemble un nombre impressionnant de courtiers et des agents généraux dont l'effectif actualisé n'a pu être déterminé. Autour de ce noyau dur gravite une nébuleuse d'apporteurs d'affaires au statut non défini qui sert de couverture à des candidats en attente d'agrément ou à des agents généraux et courtiers révoqués.

Tout ce monde se retrouve dans un environnement économique et social très difficile qui se détériore de plus en plus.

Section 1 : LES DIFFERENTS INTERVENANTS

Comme partout ailleurs, il existe plusieurs intervenants dans le marché camerounais de l'assurance.

Par. 1 : L'autorité de tutelle

C'est l'organe par lequel l'Etat exerce son contrôle sur les organismes d'assurances et leurs intermédiaires, ceci dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires des contrats. Au Cameroun, ce rôle est joué par le Ministère de l'Economie et des finances.

Par. 2 : Les assurés

L'assuré peut être défini ici comme toute personne physique ou morale qui achète un produit d'assurance. Son rôle reste donc primordial car sans lui, l'assurance n'aurait aucun fondement.

**Par. 3 : Les assureurs**

Il s'agit des entreprises d'assurances et comme nous l'avons dit plus haut, il en existe plusieurs au Cameroun :

- treize compagnies de droit national qui sont :
  - . Les Assurances Mutuelles Agricoles du Cameroun (AMACAM)
  - . La Société Camerounaise d'assurance et de Réassurance (SOCAR)
  - . La Société Camerounaise d'assurance du Cameroun (SNAC)
  - . La compagnie camerounaise d'assurance et de réassurance (CCAR)
  - . La Guardian Exchange Assurance (GEACAM)
  - . La compagnie Nationale d'Assurances (CNA)
  - . La Garantie Mutuelle des Cadres (G.M.C)
  - . Les Provinces Réunies (PR)
  - . La Médiatrice
  - . Satellite Insurance Company
  - . La Société Africaine d'Assurances et de réassurance (S.A.A.R)
  - . La Transafricaine Assurance (T. A. A.)
  - . La Cameroon Insurance Company (CAMINSUR)
- Une délégation étrangère : ALICO
- deux (2) sociétés de complément
  - . Rhône Méditerranée
  - . Camat

**Par. 4 : Les Intermédiaires**

La dernière liste officielle connue et établie par la tutelle (voir annexe), remonte à Mars 1989, à la suite d'une décision ministérielle retirant l'agrément à 15 intermédiaires. Elle faisait ressortir 6 Agents Généraux et 69 Courtiers.

Il est à peu près certain qu'au moins 50 % de ces intermédiaires ne sont plus en activité pour diverses raisons : décès, départs définitifs, concurrence, rachats, malversations...

En revanche, il se développe une catégorie d'Agents Généraux qui, en réalité, ne le sont pas, les traités de nomination n'ayant pas été visés par le ministère. Il ne s'agit non plus de bureaux directs car ils sont payés à la commission. Il s'agit en fait d'une catégorie hybride difficilement contrôlable par l'autorité de contrôle.

**Par. 5 : Le conseil national des assurances**

Le décret N° 90/1474 du 9 Novembre 1990 fixe les attributions, la composition et le fonctionnement de ce conseil.

En effet, placé sous l'autorité du ministre chargé des Assurances, ce conseil est un organisme consultatif, chargé d'émettre des avis sur l'orientation générale de la politique d'assurance et de formuler toutes propositions ou recommandations tendant à dynamiser l'industrie des assurances et l'activité des professions annexes.

A ce titre, il étudie et propose des mesures concernant notamment les domaines suivants :

- l'organisation et la prévention des risques, la protection des populations et du patrimoine national ;
- la tarification des risques, les clauses de contrats d'assurance, la réassurance, les Conventions-types d'indemnisation des sinistres, les barèmes relatifs aux prestations d'assurance de toute nature ;
- le perfectionnement des instruments et des méthodes de gestion technique, comptable, et financière des entreprises d'assurances ;
- la concurrence, la concentration et le fonctionnement des entreprises ;
- l'organisation et l'exercice des professions annexes ;
- l'orientation de la formation et de la politique de l'emploi.

Il examine toute proposition de retrait d'agrément à une société d'assurance et émet un avis motivé. Cet avis est préalable à la décision de retrait d'agrément. Quant à la composition, le conseil est composé des membres représentant les administrations (justice, transports, sûreté nationale, finances, travail et prévoyance sociale, défense), les consommateurs et les professionnels d'assurance et d'activités annexes. Le conseil se réunit deux fois par an en session ordinaire, et peut être convoqué en session extraordinaire sur demande du ministre chargé des assurances. Il ne peut se réunir valablement qu'en présence de la moitié au moins de ses membres.

Mais, nous déplorons le fait que ce conseil, instrument important qui devrait favoriser les rapports entre les assureurs, les intermédiaires et les assurés soit un mort-né, car en fait il n'y a jamais eu de réunion.

Ainsi, chaque intervenant du marché camerounais de l'assurance a un rôle bien défini à jouer, et tous restent indispensables, utiles et nécessaires. Et pour bien jouer son rôle, chaque intervenant devrait collaborer avec les autres, d'où la nécessité d'examiner les rapports existants entre ces différents intervenants.

## Section 2 : RAPPORTS ENTRE LES DIFFERENTS INTERVENANTS

### Par. 1 : Les intermédiaires

#### I - LES DIFFERENTS INTERMEDIAIRES

##### A - LES INTERMEDIAIRES ETRANGERS

Il existe plusieurs intermédiaires étrangers au CAMEROUN, entre autres CHANAS et PRIVAT, les Assureurs Conseils camerounais FAUGERE & JUTHEAU (A.C.C.), GRAS SAVOYE qui a racheté ACFRA et SOGERCO, etc.

Ces intermédiaires étrangers se caractérisent par leur taille, leur structure, les moyens financiers dont ils disposent et surtout le professionnalisme et la technicité qui constituent le fondement de leur activité.

##### 1 - La taille et la structure

Les intermédiaires étrangers qui opèrent au CAMEROUN sont tous constitués en sociétés, succursales de gros cabinets européens venues s'installer au CAMEROUN très souvent pour gérer les risques déjà en portefeuille dans la métropole. Mais ils réalisent environ 80 % de leurs affaires sur place, avec les grandes sociétés telles que les banques, les sociétés de transport, les industries et accessoirement, les particuliers.

La taille des affaires gérées et l'importance du chiffre d'affaires leur permettent un niveau d'activité tel que seule la forme de société peut leur convenir.

Certains sont à la fois courtiers, agent général et représentant des compagnies étrangères de complément. C'est par exemple le cas des A.C.C. qui sont à la fois Agent général SOCAR, courtier des autres compagnies et représentant des compagnies étrangères de complément telle que la CAMAT.

En outre, ces intermédiaires étrangers sont pour la plupart assureurs de grands groupes internationaux dont les assurances sont souvent gérées et surveillées de l'étranger par des risk managers, gens extrêmement soucieux de la solvabilité des compagnies d'assurances et de leurs réassureurs, si bien que les placements se font surtout auprès des filiales de grands groupes internationaux dont la pérennité est garantie. Il s'agit par exemple du cas de GRAS SAVOYE qui effectue 80 % de ses placements à la CCAR et n'essaye d'intéresser les compagnies locales que par la coassurance.

## 2 - L'activité des intermédiaires étrangers

Ils mettent l'accent sur la sélection des risques et n'acceptent pas n'importe quelle affaire. C'est ainsi qu'ils refusent par exemple de prendre les affaires des sociétés qui ne paient pas leurs primes ou qui ont beaucoup d'arriérés. Ceci leur permet de contrôler le marché, au détriment des nationaux.

Sur le plan technique, ils mettent l'accent sur la compétence et le professionnalisme, si bien qu'ils ne posent pas de problèmes majeurs à leurs partenaires que sont les compagnies d'assurances. Leur seul problème se situe au niveau du marché qui, à leur avis, est trop étroit pour le nombre d'intermédiaires et de compagnies qu'il compte actuellement.

## B - LES INTERMEDIAIRES NATIONAUX

Comme nous le verrons plus loin les intermédiaires nationaux se caractérisent par leurs effectifs pléthoriques, leur

## II - LES INTERMEDIAIRES ET LES COMPAGNIES

Le climat qui règne entre les compagnies camerounaises et leurs intermédiaires ne semble pas bon. Il s'agit particulièrement des courtiers, les agents généraux étant plus faciles à contrôler car ils sont les mandataires des

sociétés. En effet, les compagnies d'assurances camerounaises et certains courtiers, surtout nationaux, ne s'entendent pas du tout sur certains points.

Cette situation est due au fait que les assureurs et leurs intermédiaires n'étudient pas ensemble leurs problèmes pour y trouver des solutions adéquates. Ainsi, il leur manque une collaboration saine, homogène et cohérente.

mauvaise organisation et le non respect des textes.

### III - LES INTERMEDIAIRES ET LA TUTELLE

Les courtiers déplorent le fait qu'ils n'aient jamais été invités au Ministère pour débattre des problèmes qu'ils soulignent régulièrement et de leurs difficultés professionnelles. Selon eux, l'autorité de tutelle laisse l'impression de prendre faits et causes pour les compagnies au point de se constituer avocat, juge et huissier de ces dernières. La preuve en serait que les invitations reçues par les courtiers sont toujours consécutives à une plainte des compagnies, pour connaître des litiges de reversement des primes. Les courtiers prétendent qu'ils sont abandonnés à eux-mêmes. La tutelle trouve que les intermédiaires en général et les courtiers en particulier sont désordonnés, et devraient faire des efforts d'organisation.

### IV - LES INTERMEDIAIRES ENTRE-EUX

Il existe un Syndicat Des Intermédiaires D'Assurances Agréés Du Cameroun (SIAAC) dont le rôle est de :

- regrouper en son sein tous les intermédiaires d'assurances agréés pour opérer en République du Cameroun sans distinction de race, de sexe, de tribu ou de religion ;
- étudier toutes les questions intéressant la présentation des opérations d'assurances au public, soit par la voie de cabinets ou Sociétés de courtage, soit par celle d'agences d'assurances tant d'ordre général que particulier concernant la collectivité des intermédiaires agréés au Cameroun ou des adhérents individuels, par le moyen d'une action isolée ou en liaison avec d'autres organismes s'intéressant à la profession des intermédiaires d'assurances en République du Cameroun.

- défendre les intérêts professionnels matériels et moraux de ses membres dans l'exercice de la profession.
- concourir au développement économique et social et à la protection du patrimoine national du Cameroun en faisant davantage connaître à toutes les couches sociales du pays, l'importance de l'industrie d'assurance et les différentes catégories de garanties mises à leur dimension par les organismes d'assurances agréés au Cameroun, afin de dynamiser l'épargne et la sécurité des citoyens camerounais.
- veiller au respect des lois et règlements régissant l'industrie des assurances au Cameroun.

Mais, ce syndicat ne semble pas jouer son rôle. De plus, il a été créé un autre groupe, le forum des courtiers. La cohabitation des deux groupes crée un certain désordre et ne facilite pas la tâche.

#### V - LES INTERMEDIAIRES ET LES ASSURES

A cause de la mauvaise image qu'ont les intermédiaires sur le marché camerounais de l'assurance, les assurés deviennent de plus en plus méfiants vis à vis des assureurs en général, car beaucoup ignorent la différence entre un agent général, un courtier et un bureau direct de souscription.

En outre, il devient de plus en plus difficile de convaincre le public à s'assurer et surtout à bien s'assurer. Et à cause de la conjoncture économique actuelle, l'assurance devient de plus en plus comme un luxe.

Enfin, il se pose un problème de concurrence entre les intermédiaires et les assurés. En effet, le métier étant basé non seulement sur la technicité mais aussi et surtout sur des relations personnelles, lorsque ces relations se détériorent, le client devient un concurrent dangereux dans la mesure où il peut remettre à un Courtier B les propositions à lui faites par un courtier A.

#### Par. 2 : Les compagnies

##### I - LES COMPAGNIES ENTRE ELLES

Conformément aux dispositions des ordonnances de 1973 et de 1985 réglementant la profession d'assurance au CAMEROUN, toutes les entreprises, tous les organismes agréés sont tenus d'adhérer à l'Association professionnelle des sociétés d'assurances, l'ASAC.

Il s'agit en fait d'une organisation professionnelle qui regroupe toutes les sociétés d'assurances agréées pour présenter les opérations d'assurances sur le territoire national, et dont le rôle est :

- la représentation auprès des pouvoirs publics et des clients et la défense des intérêts de la profession ;
- la coordination des actions menées dans le secteur avec ce que cela implique comme concertation et arbitrage ;
- l'étude de toutes les questions intéressant l'industrie de l'assurance et dont les conclusions doivent être proposées tant aux pouvoirs publics qu'aux membres ;
- Promouvoir l'industrie de l'assurance au CAMEROUN.

Nulle autre association professionnelle ou nul groupement syndical des sociétés d'assurances ne peut être constitué, et l'adhésion à cette association est obligatoire pour toute société d'assurances exerçant au CAMEROUN, même si dans la pratique cette adhésion est considérée comme facultative.

## II - LES COMPAGNIES ET LA TUTELLE

L'Association professionnelle des sociétés d'assurances qui est placée sous la tutelle du Ministère de l'Economie et des Finances sert d'intermédiaire entre les organismes d'assurances et les autorités de tutelle, et peut être consultée par ces mêmes autorités sur les décisions à caractère général.

C'est ainsi par exemple qu'en ce qui concerne l'interdiction faite aux agents généraux et courtiers d'assurances d'exercer toute activité industrielle et commerciale, l'autorisation ne peut leur être accordée que par la Tutelle après avis favorable de l'association professionnelle des sociétés d'assurances.

De même le livret de stage ou l'attestation de fonctions dont peuvent disposer les intermédiaires doivent être visés par l'Association.

Enfin, la carte professionnelle à délivrer au courtier est proposée au Ministre chargé des assurances pour signature par l'association qui, après visa la délivre au titulaire.

Ce pouvoir a été renforcé par la loi n° 90/025 du 10 Août 1990 modifiant certaines dispositions de l'ordonnance n° 85/003 du 31 Août 1985, dont l'article 41 (nouveau) dispose que tout courtier d'assurances doit, pour exercer ses activités, obtenir l'agrément de l'autorité de tutelle accordé après avis de l'association des professionnels des assurances.

L'ASAC joue effectivement ce rôle. C'est ainsi par exemple qu'à la demande d'établissement de cartes professionnelles d'assurance faite par le Ministre des finances par lettre n° 00882/MINFI/DCE/50, l'ASAC a suggéré par lettre N° 497/93/ASAC/EV/DTA de surseoir à l'agrément de nouveaux courtiers jusqu'à la mise en application du Traité de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

### III - LES COMPAGNIES ET LES ASSURES

Les compagnies d'assurance mettent à la disposition des assurés de multiples garanties qui correspondent à leurs besoins. Mais compte tenu de leur nombre et de l'étroitesse du marché, certaines Compagnies se prêtent à des pratiques contraires à la déontologie de l'assurance : la concurrence déloyale et la sous-tarifcation entre autres.

La distribution de l'assurance par les intermédiaires pose des problèmes à tous les niveaux. Ces problèmes sont liés d'une part à l'environnement dans lequel évoluent ces intermédiaires et à l'acte de distribution même d'autre part.

**11ème PARTIE :**

**PROBLEMES LIES A LA DISTRIBUTION  
DE L'ASSURANCE PAR LES INTERMEDIAIRES  
ET ESSAIS DE SOLUTIONS**

**TITRE 1 : PROBLEMES ET SOLUTIONS LIES A L'ENVIRONNEMENT**

Chapitre 1 :

**PROBLEMES**

Certains problèmes sont liés d'une part à l'environnement réglementaire et d'autre part à l'environnement économique. D'autres par contre sont le fait des intermédiaires eux-mêmes.

**Section 1 : L'ENVIRONNEMENT REGLEMENTAIRE**

L'environnement règlementaire est composé des différents textes en vigueur et de l'attitude même de l'autorité de Contrôle.

**Par. 1 : Les Textes En Vigueur**

Les textes en vigueur en matière d'assurance en général et des intermédiaires en particulier, présentent plusieurs aspects négatifs.

**I - MANQUE DE RIGUEUR**

Les textes en vigueur jusqu'ici manquent de rigueur sur certains aspects de la profession, pourtant très importants. Par exemple, la qualification professionnelle prévue semble insuffisante. En effet, plusieurs courtiers ont obtenu leur agrément avec un CAP en assurances, diplôme insuffisant pour gérer une PME car en fait un cabinet de courtage est une entreprise. Et comme telle, sa gestion nécessite des capacités intellectuelles et professionnelles suffisantes. Le niveau a été relevé certes mais il reste que contrairement aux courtiers étrangers qui maîtrisent la profession et ne posent pas de problèmes à leurs partenaires, plusieurs courtiers nationaux ignorent les notions les plus élémentaires de gestion, tant sur le plan financier, administratif que technique. Or, l'assurance est un produit de nature particulière dont la vente nécessite des connaissances particulières.

Cette absence de rigueur dans les textes a favorisé la confusion.

**II - INSUFFISANCE ET INADAPTATION**

Les textes laissent un vide juridique relatif aux problèmes d'âge et de nationalité des postulants. Et par conséquent, ils restent inadaptés à l'environnement actuel.

Bien plus, ces textes ont un caractère incomplet dans la mesure où ils sont rarement suivis de décrets et/ou Arrêtés d'application. Par exemple, l'article 27 du décret n° 90/1473 du 09 Novembre 1990 dispose que les modalités d'application du présent décret seront, en tant que de besoin, fixées par arrêté du ministre chargé des assurances, arrêté non pris à ce jour. Ce décret qui était d'application immédiate peut être diversement apprécié.

A ces insuffisances des textes s'ajoutent les défaillances de l'autorité de tutelle.

## **Par. 2 : L'Autorité De Tutelle**

L'autorité de tutelle camerounaise ne semble pas avoir joué efficacement son rôle pour plusieurs raisons, dont le laxisme et le manque de moyens de contrôle.

### **I - LAXISME DE L'AUTORITE DE TUTELLE**

Depuis 1990, le vent de la libéralisation souffle au CAMEROUN dans la mesure où sur le plan gouvernemental, on parle de facilitation même dans l'assurance. Mais cette politique de libéralisation ne justifie pas l'anarchie dans l'octroi des agréments tant aux entreprises d'assurances qu'aux intermédiaires.

Cette situation est à la base du désordre et de l'indiscipline qui caractérisent actuellement le marché.

### **II - INSUFFISANCE DE CONTROLE**

L'autorité de tutelle n'exerce pas convenablement le contrôle sur les intermédiaires à cause du manque de moyens, car ne disposant pas de suffisamment de contrôleurs. En effet, la sous direction camerounaise des assurances ne dispose actuellement que de trois (3) inspecteurs pour une quinzaine de compagnies et une soixantaine de courtiers. Donc, matériellement, le contrôle est impossible, même si les moyens financiers sont disponibles.

Cette absence de contrôle de l'autorité de tutelle a pour conséquence les nombreux cas d'irrégularités, d'exercice de l'activité sans agrément, de location d'agrément, etc, qui sont monnaie courante dans notre marché des assurances.

A cette insuffisance de contrôle s'ajoute le défaut d'application de certains textes.

### **III - EXISTENCE DE TEXTES SANS APPLICATION**

Il existe des textes qui n'ont jamais été appliqués alors qu'ils restent importants et seraient d'une grande utilité dans l'industrie camerounaise de l'assurance. C'est ainsi que le Conseil National des Assurances, règlementé par le décret n° 90/1474 du 09 Novembre 1990 n'a jamais fonctionné. Le texte est pourtant existant, mais on ne sent pas le conseil dans le marché, alors qu'il s'agit d'un instrument important.

D'autres exemples peuvent être cités, notamment le livret de stage dont devrait disposer le postulant à la profession d'intermédiaire, et qui devrait être conforme à un modèle fixé par l'autorité de tutelle. Sauf erreur ou omission de notre part, ce modèle n'a jamais été fixé.

#### **Par. 3 : Problèmes Liés Aux Intermédiaires**

Les intermédiaires camerounais, notamment les courtiers sont constitués en petites entreprises individuelles qui n'arrivent même pas à financer leurs charges élémentaires d'électricité, de location, de patente et autres. Plusieurs ne font d'ailleurs que de l'assurance AUTOMOBILE et beaucoup sont réduits au chômage technique, à cause de leurs effectifs pléthoriques. Bref, ils se caractérisent par leur mauvaise organisation et le non respect des textes.

#### **I - LA MAUVAISE ORGANISATION DES COURTIER NATIONALS**

Les courtiers camerounais sont mal organisés car ils n'arrivent pas à taire leurs ambitions, chacun voulant être Président Directeur Général ou Administrateur Directeur Général. C'est ainsi qu'ils se constituent en petites entreprises individuelles pauvres et précaires, sans envergure.

Cette situation misérable favorise des pratiques contraires à la déontologie (rétention des primes, fabrication de fausses attestations, fraude, etc) et dénigre ainsi la profession d'intermédiaires camerounais.

#### **II - LE NON RESPECT DES TEXTES**

Ce non respect des textes concerne aussi bien les courtiers que les agents généraux.

##### **A - LES COURTIER D'ASSURANCES**

Dans le marché camerounais du courtage, on observe l'existence de courtiers non agréés, la location d'agrément et la caducité d'agrément.

### 1 - L'existence des Courtiers Non Agréés

Il existe des courtiers non agréés en activité dans le marché camerounais de l'assurance. Les intéressés, après avoir déposé des demandes d'agrément en bonne et due forme auprès de l'autorité de tutelle n'attendent pas, et, fort des dispositions réglementaires de la facilitation applicables aux experts techniques, s'installent.

### 2 - La Location d'Agrément

Il s'agit d'une pratique habilement dissimulée par certains courtiers qui, faute de pouvoir exercer eux-mêmes pour des motifs divers, louent leur agrément.

Certains se permettent même, sans être agréés et en marge de la législation, de passer des conventions de collaboration rémunérées avec des tiers.

### 3 - La Caducité d'Agrément

L'agrément est réputé caduc en cas de décès du courtier, de non exercice de la profession de courtier pendant une période continue de 6 mois, et de faillite du courtier.

Or, plusieurs se trouvent aujourd'hui dans les deux premiers cas.

### 4 - La Mauvaise Tenue des Documents

Plusieurs courtiers ne savent pas tenir leurs registres de productions et de sinistres. Bien plus, certains sont incapables d'envoyer les documents requis aux Compagnies, ou alors les transmettent avec beaucoup de retard.

C'est ainsi qu'en examinant certaines conditions particulières envoyées par les courtiers, on relève les observations suivantes :

- Tous les contrats comportent des réductions de 10 à 20 %, y compris les contrats de courte durée ;
- La plupart d'entre eux ne sont signés ni par les Souscripteurs, ni par la Compagnie, ce qui signifie en fait qu'il n'y a pas contrat et qu'en cas de sinistre, la Compagnie peut refuser de payer ;
- Certaines Conditions Particulières ne portent même pas les nom, prénom et adresse du Souscripteur ;

- Certains se permettent d'envoyer des contrats manuscrits avec, très souvent, des falsifications ou surcharges sur les périodes de garantie. Il en existe avec les périodes de garantie de plus d'un an ou quelquefois sans période de garantie ;
- Des contrats sans caractéristiques du véhicule, avec des taxes et frais généraux ou accessoires fantaisistes ;
- Les dates d'effet et d'expiration se trouvant sur les conditions particulières sont parfois différentes de celles portées sur la souche d'attestation y jointe ;
- Le numéro de police est très souvent attribué à deux Souscripteurs différents ;
- Le montant de la garantie n'est pas toujours précisé...

Bref, les courtiers camerounais, pour la plupart travaillent de manière fantaisiste soit par ignorance, soit volontairement pour faciliter la fraude.

## **B - LES AGENTS GENERAUX**

### **1 - Le Traité de Nomination non visé**

L'exercice de la profession d'agent général exige au préalable l'établissement d'un traité de nomination conclu entre la Compagnie d'assurances et le postulant, et ensuite le visa dudit traité par la tutelle. Or certains dirigeants omettent de soumettre le traité de nomination ou tout ce qui en tient lieu, au visa de l'autorité de tutelle. Cette situation est d'autant plus grave qu'actuellement, les Compagnies développent une catégorie d'intermédiaires hybride qui n'est constitué ni d'agents généraux car les traités de nomination ne sont pas transmis au ministère, ni des bureaux directs puisqu'ils sont payés à la commission.

### **2 - Les Traités de Nomination Dénoncés**

Il existe sur le terrain des anciens agents généraux dont les traités de nomination avec leurs mandants avaient été dénoncés. Ces mêmes opérateurs continuent d'exercer alors qu'ils ne sont plus ni agents généraux, ni courtiers d'assurances.

Cette situation des intermédiaires nationaux a des conséquences sur leur profession et sur le marché de l'assurance en général. Et ces conséquences constituent en elles-mêmes des problèmes.

### III - LES CONSEQUENCES

Elles sont nombreuses :

#### A - L'INDISCIPLINE

L'indiscipline concerne surtout les courtiers, les agents généraux pouvant être étroitement contrôlés par les Compagnies. En effet, on assiste à un désordre total au milieu des courtiers où chacun veut faire à sa tête, violant ainsi les textes en vigueur. Et c'est cette indiscipline caractérisée qui favorise d'ailleurs les multiples cas de fraudes en cours sur le marché.

#### B - LE DENIGREMENT DE LA PROFESSION

Les courtiers camerounais estiment qu'ils font l'objet de délation, diffamation et dénigrement de la part des Compagnies. Mais, force est de constater qu'ils sont eux-mêmes à l'origine de cette situation, car le comportement de certains d'entre eux n'est pas normal. Par exemple lorsqu'ils retiennent les primes dues aux Compagnies, non seulement ils dénigrent leur profession, mais aussi ils mettent tout le monde dans les problèmes, y compris les assurés qu'ils sont sensés servir.

#### C - LE NON RESPECT DES INTERETS DES ASSURES

La finalité de l'assurance est de rendre à l'Assuré le service qui lui est dû. Or, les intermédiaires camerounais ne semblent pas se préoccuper de cet aspect. C'est ainsi que tous leurs actes repréhensibles ont souvent pour conséquence la non garantie de l'Assuré. Par exemple, un courtier qui n'a pas reversé la prime à la Compagnie ne peut pas exiger le règlement en cas de sinistre. Il existe même des intermédiaires qui ne transmettent pas aux Compagnies les déclarations de sinistres faites par les assurés.

A cet environnement réglementaire défavorable, s'ajoute un contexte économique peu propice.

#### Section 2 : L'ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE

Le marché camerounais de l'assurance se caractérise par son étroitesse, son déséquilibre en faveur des intermédiaires étrangers, la recession économique et la vive concurrence entre les Compagnies et leurs intermédiaires.

**Par. 1 : L'Etroitesse**

Le marché est saturé à l'heure actuelle. sans compter les demandes d'agrément en attente au Ministère. Ces effectifs semblent pléthoriques pour un marché aussi réduit, et ne permettent pas à chacun d'évoluer normalement. On se retrouve donc dans une situation de forte concurrence où il faut que chacun trouve sa place.

**Par. 2 : Le Déséquilibre Du Marché**

Les intermédiaires étrangers contrôlent le marché et certains d'entre eux font des chiffres d'affaires aussi élevés, (sinon plus) que ceux de certaines Compagnies. Leur apport est très important sur le marché et, compte tenu de leur puissance financière, les Compagnies leur font beaucoup plus confiance.

**Par. 3 : La Recession Economique**

A cause de la conjoncture économique actuelle, il devient de plus en plus difficile de convaincre le public à s'assurer, et surtout à le faire correctement. En effet, les baisses de salaires, les licenciements et le coût de la vie qui ne cesse d'augmenter font que l'assurance devienne de plus en plus comme un luxe. Et quand bien même ils trouveraient des clients, les vendeurs ne réussissent pas facilement à encaisser les primes.

Les Compagnies quant à elles, mettent de plus en plus en place des systèmes permettant de diminuer les arriérés de leur portefeuille. Pour ce faire, elles deviennent plus strictes et plus rigoureuses dans l'application des clauses des contrats, mettent en place un système de contrôle informatique du client et font des relances rapprochées ; elles exigent des règlements au comptant et mettent en place des conventions à respecter strictement. Toutes ces conditions ne facilitent pas du tout la tâche aux intermédiaires qui doivent non seulement trouver des clients, mais surtout, trouver des clients solvables.

**Par. 4 : La Concurrence Entre Les Intermédiaires Et Les Compagnies**

Les intermédiaires d'assurances sont à la fois Conseils et Vendeurs. Pratiquement, ils font la liaison entre les Compagnies et les assurés puisqu'ils amènent le client vers l'assureur et portent le message de ce dernier vers le premier. Les assureurs ne peuvent pas jouer ce rôle tout seuls, et sont obligés de faire subsister un réseau de distribution composé d'antagonistes : courtiers, agents généraux, bureaux directs, apporteurs d'affaires se retrouvant souvent autour d'un même risque...

Il faut relever que les Compagnies penchent de plus en plus vers l'ouverture anarchique des bureaux directs.

En dehors de ces bureaux directs, les Compagnies emploient une multitude d'agents commerciaux, prospecteurs et mandataires divers qui, le plus souvent, ne sont ni courtiers, ni agents généraux, ni mandataires autorisés.

Cet état de choses crée une forte concurrence entre les intermédiaires et les Compagnies. Ces dernières empêchent à leurs intermédiaires de produire suffisamment et d'avoir des clients, et par ricochet, les commissions. C'est ainsi que les intermédiaires en général, et les courtiers en particulier estiment que non seulement leurs commerciaux leur arrachent des affaires, mais les Compagnies multiplient des pratiques allant dans ce sens, entre autres :

- la pratique de la sous-tarifcation par les Compagnies qui vendent des garanties d'assurances à des prix inférieurs à ceux imposés aux courtiers ;
- l'interdiction faite aux courtiers d'émettre des polices d'assurances à crédit alors qu'elles le font ;
- le retrait des documents aux courtiers ayant de gros portefeuilles dans les villes où la Compagnie veut installer une agence directe ou un commercial ;
- le refus de mise à disposition des courtiers, des tarifs de risques divers dans le but de les réduire au rang de simples courtiers AUTOMOBILE.

Bref, les Compagnies livrent une concurrence à la limite déloyale à leurs intermédiaires.

Ce chapitre nous permet de constater que les intermédiaires évoluent dans un environnement difficile et peu favorable à l'épanouissement de chacun.

Chapitre 2 :

- SOLUTIONS

Plusieurs solutions sont proposées pour résoudre les problèmes posés aux intermédiaires.

Section 1 : L'ASSAINISSEMENT DU MARCHÉ

L'assainissement passe d'une part, par le retrait du marché des opérateurs en situation irrégulière, et, d'autre part, par une réforme profonde, tant du secteur que des rapports existants entre les intermédiaires et les Compagnies d'assurances.

Par. 1 : Retrait du Marché des Opérateurs en Situation irrégulière

L'autorité de tutelle devrait procéder au retrait d'agrément aux intermédiaires en situation irrégulière.

Par ailleurs, il importe de procéder au scellé des cabinets de courtage dont les titulaires auront été l'objet d'un retrait d'agrément, et d'autre part, à celui des cabinets dont les promoteurs exercent sans aucune autorisation de la tutelle.

S'agissant des incompatibilités relevées en ce qui concerne les Directeurs Généraux qui sont également courtiers ou agents généraux, il convient de demander aux intéressés de régulariser leur situation en optant pour la fonction de leur choix. Passé le délai, des sanctions appropriées devraient être prises.

Par. 2 : Réforme du Secteur

Il est nécessaire d'exiger des Compagnies, qu'elles portent désormais à la connaissance de la tutelle toute dénonciation ou résiliation des traités de nomination afin que des mesures de sauvegarde appropriées puissent être prises à temps. Ceci permettrait de résoudre le problème des agents généraux disposant de traités de nomination dénoncés.

En outre, les Compagnies devraient faire un effort de ne travailler qu'avec des intermédiaires en règle. Pour ce faire, elles devraient exiger de ces derniers, notamment les courtiers, la présentation de l'agrément. En effet, l'existence de faux courtiers dans le marché ne s'explique que par la facilité avec laquelle les compagnies établissent des relations de collaboration avec eux. Elles devraient donc faire preuve de beaucoup de rigueur dans la sélection de leurs intermédiaires.

En plus, la fusion est nécessaire, tant pour les compagnies que pour les intermédiaires. Cette fusion est surtout nécessaire pour les courtiers nationaux qui ont intérêt à se regrouper pour constituer des structures puissantes qui inspireront confiance tant aux assurés qu'aux compagnies. Cette fusion leur permettra d'avoir une puissance financière suffisante et ils pourront ainsi refaire surface.

Enfin, l'ouverture d'un bureau direct par une Compagnie devrait se faire sur autorisation de l'autorité de tutelle qui en aura au préalable apprécié l'opportunité, au regard du lieu d'implantation sollicité. Ceci permettra d'éviter l'implantation anarchique de certaines compagnies. Cette solution est également valable pour les agents généraux dont les traités de nomination doivent systématiquement être transmis à la tutelle pour visa.

### Par. 3 : Relations Entre Compagnies et Intermédiaires

La tutelle doit particulièrement se pencher sur la relation Compagnie-Courtier d'assurances qui se trouve actuellement préoccupante au point où elle affecte l'assuré en dernier ressort. Elle devrait mettre sur pied un code de déontologie professionnelle établissant les règles de comportement observables par chacune des parties.

### Par. 4 : Contrôle plus Etroit des Intermédiaires

La tutelle devrait contrôler plus étroitement les intermédiaires et plus précisément les courtiers car les compagnies ont les moyens de contrôler leurs agents généraux qui sont leurs mandataires. Pour ce faire, elle devrait procéder à un contrôle systématique de tous les courtiers soit trimestriellement, soit semestriellement ou annuellement, bref à chaque échéance par elle fixée à cet effet. Ce contrôle permettra d'éliminer progressivement tous ceux des intermédiaires qui se trouveront en situation irrégulière.

Pour cela, elle devra se doter des moyens, notamment d'un personnel suffisant et compétent.

## Section 2 LA RELANCE DE L'ECONOMIE

La relance de l'économie par les pouvoirs publics serait d'un grand secours pour les assurances et faciliterait l'assainissement du marché.

**Section 3 : LA SOLIDARITE ENTRE INTERMEDIAIRES ET ASSUREURS**

Les Compagnies et leurs intermédiaires devraient se considérer comme des confrères pratiquant le même métier. Ceci permettrait d'éviter ce conflit permanent qui existe entre eux. Pour ce faire, il serait nécessaire que les Compagnies se limitent à leur rôle de fabricants des garanties d'assurance, et qu'elles laissent l'intermédiation (présentation des opérations d'assurance, conseil et assistance professionnelle aux assurés et autres) aux intermédiaires. Certes, elles peuvent distribuer leurs produits, mais, elles devraient le faire de façon limitée pour permettre aux intermédiaires de jouer efficacement leur rôle.

Ce partage de tâches permettra une collaboration saine et équilibrée entre les deux corps intervenant dans l'industrie des assurances camerounaises.

**Section 4 : LE SUIVI ET L'APPLICATION DES TEXTES PAR LA TUTELLE**

Les textes régissant la profession d'intermédiaires doivent être appliqués et suivis par l'autorité de tutelle. Ainsi par exemple, les décrets d'application devraient suivre automatiquement les différents textes promulgués. En outre, la liste des courtiers agréés exigée par le décret de 1990 devrait être établie, ceci pour faciliter la tâche aux Compagnies. Il en est de même du modèle de livret de stage. Bref, la tutelle devrait appliquer normalement les textes qu'elle édicte ; textes qu'elle devrait également adapter à la conjoncture et à l'évolution, car certains semblent dépassés.

**TITRE 2 : PROBLEMES ET SOLUTIONS LIES A LA**  
**DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE**

Chapitre 1 :

**PROBLEMES**

Les intermédiaires rencontrent des problèmes avant, pendant et après la distribution de l'assurance.

Section 1 : AVANT LA DISTRIBUTION

Avant la distribution de l'assurance, les intermédiaires rencontrent les problèmes étudiés au Titre 1. Il s'agit entre autres de :

- manque d'organisation
- manque de moyens financiers
- manque de compétence et de professionnalisme
- vive concurrence
- mauvais rapports avec les compagnies qui favorisent le chômage technique de certains d'entre eux.

Bref, tous ces problèmes ternissent l'image des intermédiaires qui perdent de plus en plus de leur crédibilité.

A tous ces problèmes, s'ajoute celui des pouvoirs de cotation. En effet, plusieurs intermédiaires ne bénéficient pas d'un pouvoir de tarification et sont obligés de se référer aux sièges des Compagnies, même pour des risques simples. Or, cette façon de travailler ne facilite pas la tâche aux intermédiaires dans la mesure où elle n'accélère pas la mise en place des garanties et la transmission des documents aux clients. Elle ne facilite pas en fin de compte, les relations avec tous les intervenants au contrat et parfois, la lenteur des compagnies fait perdre des clients aux intermédiaires.

Section 2 : PENDANT LA DISTRIBUTION

A ce niveau, les intermédiaires rencontrent des difficultés tant avec les assurés qu'avec leurs partenaires et l'autorité de tutelle.

Par. 1 : Avec les Assurés

Comme nous l'avons vu plus haut, les assurés se transforment parfois en concurrents pour les intermédiaires dans la mesure où ils remettent parfois à un Courtier A, les propositions à eux faites par un courtier B. Il y a donc d'abord un problème de concurrence qui se pose entre les intermédiaires et les assurés.

Il se pose ensuite un problème de paiement des primes. Normalement, la prime est payable à la souscription. Mais compte tenu de la situation économique actuelle et de l'importance du montant de la prime, les intermédiaires sont parfois obligés d'échelonner le paiement dans le temps, ou alors de vendre à crédit. Et le plus souvent, le client n'arrive pas à payer alors que les garanties sont déjà acquises. Il s'agit en fait d'un problème de trésorerie et d'encaissement dû à la situation économique actuelle.

Il y a enfin un problème de défaut de conseil. En effet, à cause du manque de professionnalisme des intermédiaires, beaucoup ne jouent pas leur rôle de conseil qui est pourtant essentiel car ils ne sont pas de simples vendeurs. Ils ont le devoir d'analyser les besoins du client et de lui proposer des produits adaptés et capables de minorer au maximum ses risques, tout en restant compatibles avec le budget disponible. Mais, dans la pratique, les intermédiaires ne jouent pas ce rôle et le plus souvent en cas de sinistre, il y a des problèmes.

## **Par. 2 : Avec Les Compagnies**

Avec les Compagnies, les intermédiaires ont généralement les problèmes de collaboration, de gestion et de fraude.

### **I- LES PROBLEMES DE COLLABORATION**

Les intermédiaires et les compagnies ne s'entendent pas le plus souvent sur certains points entre autres :

- l'analyse d'un risque pour lequel ils ont souvent des approches différentes sur la nature, les garanties et le coût ;
- la mésentente sur les cotations et sur le taux de commissionnement, et les délais de reversement des primes ;

Il se pose également un problème de non respect des engagements par chacune des parties. En effet, certaines compagnies traitent directement avec les clients amenés par les courtiers, ce qui est contraire aux usages de courtage. En principe, tout devrait transiter par les intermédiaires qui restent les seuls interlocuteurs des assurés.

De même, les intermédiaires ne respectent pas toujours les conventions de collaboration et les traités de nomination signés avec les compagnies. Par exemple, les courtiers devraient, selon la convention de collaboration régler intégralement la prime à la compagnie au plus tard dans un délai de deux mois après délivrance de l'attestation d'assurance. Mais, rares sont les courtiers qui le font.

En ce qui concerne les agents généraux, il leur est interdit de pratiquer des activités incompatibles avec leur statut. Mais, il existe des agents généraux qui ne respectent pas cette interdiction, comme nous l'avons vu dans le Titre 1.

## II - LES PROBLEMES DE GESTION

Le problème de gestion reste le noeud du désaccord entre les intermédiaires et les compagnies. Cette gestion peut être financière, administrative ou technique.

En ce qui concerne la gestion financière, la majorité des intermédiaires retiennent les primes dues aux compagnies. Or, un intermédiaire ne devrait vivre que de ses commissions.

Quant à la gestion administrative, c'est le désordre à cause de la mauvaise tenue des documents et l'indiscipline dans le travail. En effet, plusieurs intermédiaires n'envoient pas les documents, ou alors les transmettent avec beaucoup de retard. Cette situation est surtout l'oeuvre des petits intermédiaires qui parfois ne tiennent même pas ces documents. D'autres en profitent pour commettre les actes de fraudes, la délivrance de fausses attestations, la surtarification et autres manoeuvres frauduleuses.

Enfin, la gestion technique est souvent défailante à cause du manque de professionnalisme de plusieurs intermédiaires. D'ailleurs, plusieurs d'entre eux ne disposent pas d'un pouvoir de cotation et de règlement de sinistre, celui-ci leur ayant été refusé par les compagnies. Ceux qui en bénéficient le gèrent souvent mal, et en profitent pour commettre de multiples actes de fraude. A tous ces problèmes, on pourrait ajouter la mauvaise façon de travailler de certaines compagnies qui ne facilitent pas du tout la tâche à leurs intermédiaires.

En effet, les compagnies ne visent parfois que la prime et en cas de sinistre, elles sont incapables de payer. D'autres retiennent les commissions dues aux intermédiaires ou leur proposent un taux de commissionnement trop bas. Ces derniers ont des problèmes avec les assurés qui ne supportent pas le fait que leurs sinistres ne soient pas réglés. Ceux des intermédiaires qui bénéficient du pouvoir de règlement des sinistres et qui font des avances de fonds ont souvent des difficultés à être remboursés.

Et lorsque, lors du reversement, ils retiennent les sommes qui leur sont dues, les compagnies le perçoivent mal.

Enfin, il se pose aux intermédiaires camerounais un problème de partenaires. En effet, l'intermédiaire doit fournir des garanties financières, ou du moins la compagnie doit être sûre de rentrer dans ses fonds en cas de problème. Or les intermédiaires camerounais ne présentent pas cette garantie alors que les étrangers ont derrière eux leurs maisons mères. Alors, les compagnies préfèrent travailler avec les intermédiaires étrangers.

### Section 3: APRES LA DISTRIBUTION

Après la distribution, il n'y a pas souvent de service après vente, l'assuré étant abandonné à lui-même. En outre, il y a souvent absence et ou retard de règlement des sinistres, situation qui n'arrange guère les assurés, et dont la conséquence est la perte de crédibilité des intermédiaires.

Enfin, dans un marché de "TROC DE REGLEMENT" comme le nôtre, les intermédiaires n'arrivent plus à maîtriser la politique de règlement de sinistre des compagnies.

Chapitre 2 :

**SOLUTIONS**

Plusieurs solutions sont envisageables, et dépendent aussi bien des compagnies que des intermédiaires.

Section 1 : DISPOSITIONS A PRENDRE PAR LES COMPAGNIES

Les Compagnies devraient prendre des mesures nécessaires pour limiter ces problèmes.

Par. 1 : La Création de Structures Adéquates

Les Compagnies devraient créer des structures spécialisées (services, divisions, etc.) de manière à suivre de près la production des intermédiaires. Ces structures permettraient d'étudier avec attention tous les problèmes des intermédiaires et d'y apporter des solutions à temps.

Par. 2 Le Choix des Intermédiaires

Avant de signer une convention de collaboration avec un courtier, les Compagnies devraient d'abord s'assurer qu'il est agréé en exigeant la présentation de la carte professionnelle.

En outre, elles doivent sélectionner leurs intermédiaires en choisissant ceux qui sont honnêtes, compétents et sérieux. Ainsi, dès qu'un intermédiaire ne fait pas ses preuves, elles devraient arrêter de travailler avec lui, ou alors lui imposer des conditions de travail draconiennes comme par exemple le non encaissement des primes.

Par. 3 : Contact Avec les Intermédiaires

Les Compagnies ne devraient pas rester coupées de leurs intermédiaires. Elles doivent en effet maintenir le contact pour ne pas perdre de vue leur activité et pour pouvoir intervenir avant qu'il ne soit trop tard. Ce contact devrait être maintenu par :

- des visites régulières ;
- des instruments de contrôle fiables ;
- le marketing auprès des courtiers ;
- la formation sur les nouveaux produits ;
- l'adhésion des intermédiaires à la politique de la compagnie.

Pour ce faire, la compagnie doit se doter de moyens financiers ; organiser des séminaires de formation, des séances de travail et de discussions, des réceptions avec les intermédiaires.

## **Section 2 : DISPOSITIONS A PRENDRE PAR LES INTERMEDIAIRES**

Les intermédiaires sont en grande partie responsables de la situation actuelle et pour reconquérir la confiance de leurs partenaires, ils devraient revoir leur façon de travailler. Ainsi, plusieurs solutions sont envisageables.

### **Par. 1 : Amélioration de la Gestion**

Les intermédiaires doivent revoir leur gestion, tant financière, qu'administrative et technique. En effet, tout intermédiaire doit apprendre à ne vivre qu'avec sa commission. Les primes perçues ne lui appartiennent pas et doivent être reversées à la Compagnie dans les délais.

En outre, tout intermédiaire doit bien tenir les documents requis, et les envoyer systématiquement à la Compagnie dans les délais convenus. En ce qui concerne la gestion technique, elle devrait être stricte.

En plus de cette amélioration de la gestion, les intermédiaires devraient également améliorer leur productivité et leur rentabilité.

### **Par. 2 : Amélioration de la Productivité et de la Rentabilité**

Cette amélioration de la productivité et de la rentabilité permet aux intermédiaires de mieux s'organiser et de résister tant sur le plan financier que technique. Et plusieurs actions concourent à cette amélioration.

#### **I- ACTION SUR LE PORTEFEUILLE**

Elle consiste d'abord en la diversification du portefeuille. En effet, au lieu de se limiter à l'assurance automobile, les intermédiaires camerounais devraient également pratiquer d'autres assurances.

Ensuite, l'action sur le portefeuille permet d'améliorer les revenus permanents des intermédiaires c'est-à-dire la commission. Ainsi, les meilleurs risques ont souvent les taux les plus forts et augmentent le montant des commissions. Les intermédiaires devraient donc mettre l'accent sur la sélection des risques, qui leur permettra d'avoir des revenus plus consistants.

## **II - ACTION SUR LES FRAIS GENERAUX**

Les intermédiaires doivent bien gérer les frais généraux et les limiter au maximum. Ceci leur permet d'éviter des dépenses inutiles et le gaspillage.

## **III - ACTION SUR LA FORMATION DU PERSONNEL**

La formation des intermédiaires et de leurs collaborateurs répond à l'exigence de plus en plus forte en matière de fiabilité de service, en réponse à l'accroissement de la concurrence. En outre, le profil d'embauche du personnel évolue et il faut désormais recruter des employés qualifiés, des techniciens de l'assurance ou du personnel doté d'une bonne formation de base auquel on donnera une compétence professionnelle.

## **IV - ACTION SUR LES RAPPORTS AVEC LES COMPAGNIES**

Les relations avec la compagnie ont un impact direct sur l'organisation interne du cabinet. Une optimisation de ces relations permet notamment de supprimer les doubles tâches, de simplifier les communications et de réduire la transmission des documents.

## **V - ACTION SUR L'ORGANISATION DU TRAVAIL**

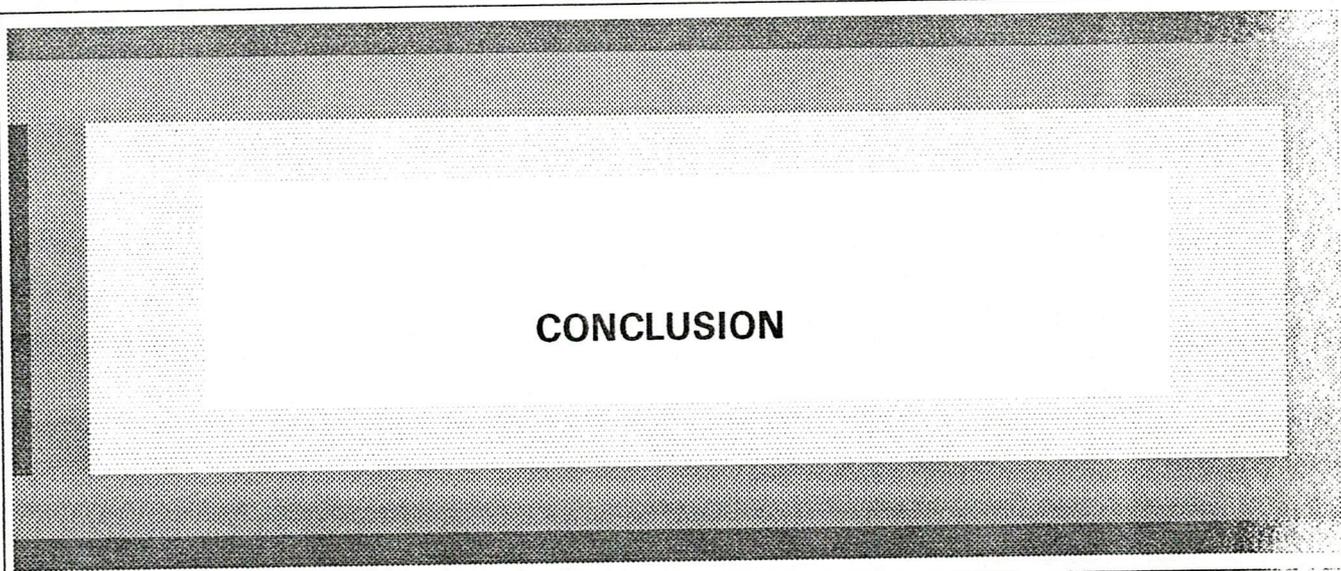
Pour obtenir une meilleure performance possible, l'intermédiaire doit organiser au mieux le travail au sein de son entreprise. Pour ce faire, il doit par exemple retenir les principes d'unicité d'action, de délégation de pouvoirs, de polyvalence du personnel de management et d'affectation du travail.

Toutes ces actions visent la productivité et la rentabilité des intermédiaires leur permettant non seulement de satisfaire l'assuré, mais aussi de mieux collaborer avec leurs partenaires que sont les entreprises d'assurances.

### **Par. 3 : Rôle de Conseil**

Les intermédiaires devraient faire un effort de jouer effectivement leur rôle de conseil. Ceci permettra à l'assuré de s'assurer en connaissance de cause, tout en maîtrisant les garanties souscrites. Ainsi, en cas de sinistre, il comprendra mieux la procédure. Donc, ils doivent leur donner des informations nécessaires et suffisantes.

### **Section 3 : ENTENTE ENTRE LES INTERMEDIAIRES ET LEURS PARTENAIRES**



**CONCLUSION**

En conclusion, on peut dire que malgré quelques problèmes d'organisation et de collaboration, les intermédiaires et leurs partenaires que sont les entreprises d'assurances devraient s'entendre. En effet, tous se complètent car ils constituent les maillons d'une même chaîne.

Il suffit que chacun sache où se trouve son domaine à travers les lois, les règlements et les conventions, et que chacun essaie de respecter ses obligations.

En outre, l'autorité de tutelle devrait jouer effectivement son rôle, en définissant et en appliquant des règles propres à favoriser le respect de la profession.

Ces divers problèmes seront d'ailleurs résolus, nous l'espérons, par l'application du Traité de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) qui pose des règles précises tant aux Compagnies qu'aux intermédiaires.

## BIBLIOGRAPHIE

### 1 - Textes

- ORDONNANCE N° 73/13 DU 10 MAI 1973 fixant réglementation applicable aux organismes d'assurance.
- ARRETE N° 358/MINFI/CEI DU 27 DECEMBRE 1973 portant réglementation de la profession d'intermédiaire d'assurance.
- ARRETE N° 325/MINFI/CE modifiant l'ARRETE N° 358/MINFI/CE1 DU 27 DECEMBRE 1973 portant réglementation de la profession d'intermédiaire d'assurance.
- CIRCULAIRE N° 015166/MINFI/CE DU 4 JUIN 1980 déterminant les activités incompatibles avec la présentation d'opérations d'assurances.
- ORDONNANCE N° 85/003 DU 31 AOUT 1985 relative à l'exercice de l'activité d'assurance.
- LOI N° 90/025 DU 10 AOUT 1990 modifiant certaines dispositions de l'ordonnance N° 85/003 DU 31 AOUT 1985.
- DECRET N° 90/1473 DU 9 NOVEMBRE 1990 fixant les conditions et modalités de l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances.

### 2 - Consultations

- M. JACQUES NOT Directeur Technique GRAS SAVOYE
- M. Christian LEGOFF Directeur Général CCAR
- M. Michel CHARLIER Directeur Général Adjoint A.C.C.  
(Assureurs Conseil Camerounais FOUGERE & JUTHEAU)
- Mlle EBELE Hermine Directeur Société Générale de Courtage d'Assurances Cameroun (SGCAC).
- M. Vincent ETOUNDI Secrétaire Général (A.S.A.C.)
- M. NONYU MOUTASSIE sous-Directeur des Assurances au MINFI
- M. Jules MBAPE, Directeur Technique SOCAR

3 - Autres documents

- Rencontre SIAAC - ASAC DU 05/06/92
- Allocution du Président de l'ASAC à l'ouverture de l'Assemblée Générale du 25/02/94.
- Mémoire des Courtiers Membres du Forum des Courtiers d'Assurances du Cameroun concernant leur situation professionnelle.

4 - Ouvrages

- Droit des assurances de Yvonne Lambert FAIVRE  
Troisième Edition - DALLOZ
- Législation Camerounaise de l'Assurance (Imprimerie Nationale)
- Droits et libertés : Recueil des nouveaux textes (Editions SOPECAM).

5 - Mémoires

- De la Réassurance Conventionnelle Dans le Portefeuille de la CNR de Alexandre Claude BOYA (Octobre 1981).

**TABLE DES MATIERES**

**INTRODUCTION**

**1ère Partie : GENERALITES**

**Titre 1 : REGLEMENTATION GENERALE ET USAGES**

**Chapitre Unique : REGLEMENTATION DE L'ACTIVITE D'INTERMEDIAIRE AU CAMEROUN**

**Section 1 : Historique**

**Section 2 : Règlementation Proprement dite**

**Par. 1 : Les Différentes Catégories d'Intermédiaires**

**Par. 2 : Les Conditions à l'Exercice de la Profession**

**Par. 3 : La Procédure d'Agrément**

**Titre 2 : LES INTERMEDIAIRES DANS LE MARCHE CAMEROUNAIS DE L'ASSURANCE**

**Chapitre 1 : LE MARCHE CAMEROUNAIS**

**Section 1 : Les Différents Intervenants**

**Par. 1 : L'Autorité de Tutelle**

**Par. 2 : Les Assurés**

**Par. 3 : Les Assureurs**

**Par. 4 : Les Intermédiaires**

**Par. 5 : Le Conseil National des Assurances**

**Section 2 : Rapports Entre Les Différents Intervenants**

**Par. 1 : Les Intermédiaires**

**I - Les Différents Intermédiaires**

**A - Les Etrangers**

**1 - La Taille et la Structure**

**2 - L'Activité des Intermédiaires Etrangers**

**B - Les Intermédiaires Nationaux**

**II - Les Intermédiaires et les Compagnies**

**III - Les Intermédiaires et la Tutelle**

**IV - Les Intermédiaires entre eux**

V - Les Intermédiaires et les Assurés

Par. 2 : Les Compagnies

I - Les Compagnies Entre elles

II - Les Compagnies et la Tutelle

III - Les Compagnies et les Assurés

**2ème Partie : PROBLEMES LIES A LA DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE PAR LES  
INTERMEDIAIRES AU CAMEROUN ET ESSAIS DE SOLUTIONS**

Titre 1 : PROBLEMES ET SOLUTIONS LIES A L'ENVIRONNEMENT

Chapitre 1 : PROBLEMES

Section 1 : L'Environnement Règlementaire

Par. 1 : Les Textes en Vigueur

I - Manque de Rigueur

II - Insuffisance et Inadaptation

Par. 2 : Autorité de Tutelle

I - Laxisme de l'Autorité de Tutelle

II - Insuffisance de Contrôle

III - Existence des Textes sans application

Par. 3 : Problèmes Liés aux Intermédiaires

I - Mauvaise Organisation des Courtiers Nationaux

II - Le Non Respect des Textes

A - Les Courtiers d'Assurance

1 - L'Existence des Courtiers Non Agréés

2 - La Location d'Agrément

3 - La Caducité d'Agrément

4 - La Mauvaise Tenue de Documents

B - Les Agents Généraux

1 - Le Traité de Nomination Non Visé

2 - Les Traités de Nomination Dénoncés

III - Les Conséquences

A - L'Indiscipline

B - Le Dénigrement de la Profession

C - Le Non Respect des Intérêts des Assurés

Section 2 : L'Environnement Economique

Par. 1 : L'Etroitesse

Par. 2 : Le Déséquilibre du Marché

Par. 3 : La Recession Economique

Par. 4 : La Concurrence Entre les Intermédiaires et les  
Compagnies

Chapitre 2 : SOLUTIONS

Section 1 : L'Assainissement des Marchés

Par. 1 : Retrait du Marché des Opérateurs en Situation  
Irrégulière

Par. 2 : Réforme du Secteur

Par. 3 : Relations Entre Compagnies et Intermédiaires

Par. 4 : Contrôle plus Etroit des Intermédiaires

Section 2 : La Relance de l'Economie

Section 3 : La Solidarité entre Intermédiaires et Assureurs

Section 4 : Le Suivi de l'Application des Textes par la Tutelle

Titre 2 : PROBLEMES ET SOLUTIONS LIES A LA DISTRIBUTION DE L'ASSURANCE

Chapitre 1 : PROBLEMES

Section 1 : Avant la Distribution

Section 2 : Pendant la Distribution

Par. 1 : Avec les Assurés

Par. 2 : Avec les compagnies

I - Les Problèmes de Collaboration

II - Les Problèmes de Gestion

Section 3 : Après la Distribution

Chapitre 2 : SOLUTIONS

Section 1 : Dispositions à Prendre par les Compagnies

Par. 1 : La Création des Structures Adéquates

Par. 2 : Le Choix des Intermédiaires

Par. 3 : Contact avec les Intermédiaires

Section 2 : Dispositions à Prendre par les Intermédiaires

Par. 1 : Amélioration de la Gestion

Par. 2 : Amélioration de la Productivité et de la  
Rentabilité

I - Action sur le Portefeuille

II - Action sur les Frais Généraux

III - Action sur la Formation et le Profil du Personnel

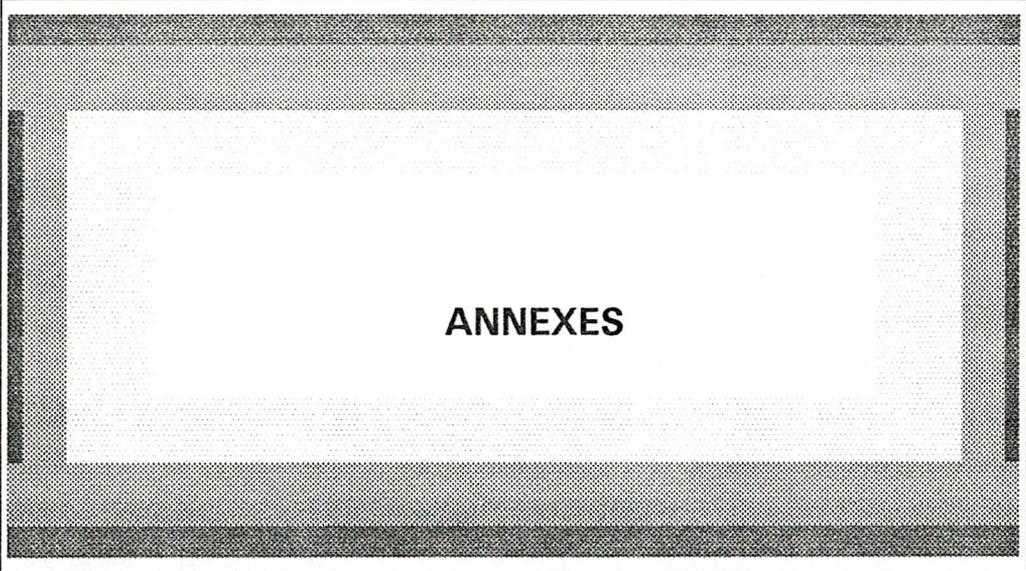
IV - Action sur les Rapports avec les Compagnies

V - Action sur l'Organisation du Travail

Par. 3 : Rôle de Conseil

Section 3 : Entente entre les Intermédiaires et leurs Partenaires

CONCLUSION



TRAITE DE NOMINATION D'AGENT GENERAL

COPIE

ENTRE :

- 1° La Compagnie Nationale d'Assurances (C N A) - Société Anonyme au Capital de 600 000 000 Francs CFA dont le siège Social est à DOUALA, BP 12125 dénommée "La Compagnie", représentée par Monsieur Protais AYANGMA AM Administrateur Directeur Général.

D'une part,

- 2° Monsieur [Nom] [Prénoms], [Adresse] [Ville] [Pays] [Nationalité] [Profession] [Qualification] [Date de naissance] [Lieu de naissance] [Etat civil] [Maritalité] [Enfants] [Autres informations]

D'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

Dans le cadre de la réglementation en vigueur, et à compter du 1er Janvier 1990, la Compagnie Nationale d'Assurances (C N A), nomme AGENT GENERAL sans exclusive, à EDEA avec compétence sur les départements de la SANAGA MARITIME, du NYONG et KELLE et de l'OCEAN, Monsieur [Nom] [Prénoms] qui accepte, et le constitue à ce titre son mandataire.

ARTICLE 1

Dans l'exercice de son mandat, l'Agent organise librement son temps et son activité, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de l'Agence; Il est toutefois tenu de se consacrer pleinement à l'exercice de son mandat, d'assurer une production régulière et une bonne gestion des affaires. Il se conformera en toutes circonstances aux indications de la Compagnie, notamment en ce qui concerne les dispositions administratives et comptables que celle-ci lui fixera.

COPIE

ARTICLE 2

L'Agent Général s'engage à ne pratiquer aucune autre activité incompatible avec son statut. En outre il s'engage à réserver à la C.N.A l'exclusivité de sa production. Il ne pourra en aucun cas la proposer à une autre Société ou organisme quelconque d'Assurances, sauf pour les risques non couverts ou refusés par la Compagnie.

ARTICLE 3

Dans la limite de ses pouvoirs et conformément aux instructions qu'il a reçu ou recevra par lettres, circulaires, tarifs, bulletins ou autrement les fonctions de l'Agent consistent principalement à :

- Rechercher la clientèle, lui proposer toutes assurances ou modifications d'assurances visées par le traité ;
- Délivrer et gérer les polices et avenants ;
- Procéder à l'encaissement des primes au comptant et au recouvrement des quittances à terme reçues de la Compagnie ;
- Présenter les demandes de majoration de primes qui se révéleraient nécessaires ;
- Retourner à la Compagnie les quittances impayées datant de deux mois, avec toutes les indications rendant la poursuite du recouvrement possible, faute de quoi le montant de ces quittances sera maintenu définitivement à son son débit ;
- Recevoir déclarations des sinistres, en tenir la Compagnie informée par transmission systématique de toutes les pièces constitutives des dossiers sinistres ;
- Informer les Assurés du sort réservé à leurs réclamations ; remettre aux Assurés les chèques de règlement ;
- Régler lui-même les sinistres dans la limite au maximum de l'autorisation qui lui serait accordée ;
- Etablir régulièrement tous les documents comptables nécessaires à la Compagnie : les lui faire parvenir dans la forme et dans les délais fixés par les instructions comptables qu'il aura reçues ou recevra ; les fonds, par lui encaissés, seront déposés dans un compte C.N.A sur lequel seule la Compagnie pourra effectuer des retraits ; toute rétention de fonds injustifiée constituant un motif de légitime révocation ;

- Apporter son concours aux inspecteurs et aux délégués de la Compagnie qui visiteront son Agence, et leur fournir les renseignements nécessaires à l'accomplissement de leur mission.
- Rendre compte à la Compagnie de toutes les opérations effectuées en vertu du présent mandat ;

#### ARTICLE 4

Le présent mandat concerne toutes les catégories d'opérations d'assurance pratiquées par la C.N.A et ce, dans les conditions fixées à l'annexe 3. Toutefois, Monsieur [redacted] consultera préalablement la Compagnie pour toute souscription portant sur les risques Hors-Auto et en Automobile en catégorie 4.

#### ARTICLE 5

L'Agent aura droit aux rétributions figurant contractuellement dans le tableau annexe I et qui constituent l'intégralité des rémunérations auxquelles il peut prétendre du fait de ses fonctions.

Ces rétributions ont été fixées en considération de l'étendue de la gestion actuellement confiée à l'Agence, en exécution du présent contrat et des instructions annexes éventuelles. L'Agent peut être déchargé par la Compagnie de tout ou partie de ces travaux et la rétribution correspondant aux travaux dont il se trouverait dégagée cesserait donc de lui être due.

La Compagnie Nationale d'Assurances bonifiera, en outre, à l'Agent Général d'une Participation sur les bénéfices résultant de l'ensemble des opérations de son mandat au taux de 10 % suivant le compte de Participation aux bénéfices établi et arrêté par la Société au 31 Décembre de chaque année. Ce compte est établi suivant le modèle objet de l'annexe II ci-jointe.

COPIE

ARTICLE 6

L'Agent supportera les frais d'exploitation de toute nature qu'il aura à exposer tant pour la production que pour la gestion, notamment toutes impositions présentes et à venir, droits de timbres et d'enregistrement patente et contribution, les rémunérations du personnel de l'Agence, les frais de loyer, de bureau, les commissions aux sous-agents, courtiers ou autres intermédiaires, ainsi que les frais de correspondance avec la Compagnie, les sous-agents et les assurés, à l'exception des frais de lettres recommandées pour mises en demeure et résiliations d'assurances.

Restent à la charge de la Compagnie : les imprimés, registres et documents fournis par elle, les actes judiciaires et extra-judiciaires, les frais judiciaires et honoraires relatifs au règlement des sinistres.

L'Agent est tenu de se conformer, à ses risques et périls, et sous sa responsabilité personnelle, à toutes les lois sur le timbre, l'enregistrement et le service des postes.

Toute amende encourue de son fait ou de celui de ses collaborateurs restera personnellement à sa charge.

L'Agent s'interdit de déléguer le présent mandat à des sous-agents.

ARTICLE 7

L'Agent ne pourra faire aucune publicité relative à son mandat sans l'accord de la Compagnie. Par réciprocité, la Compagnie ne pourra faire non plus de publicité sur le mandat sans l'accord de l'Agent.

ARTICLE 8

Le présent mandat est conclu pour une durée indéterminée.

Conformément aux dispositions du Code Civil, les parties auront l'une et l'autre la faculté d'y mettre fin moyennant un préavis de UN MOIS.

La Compagnie se réserve cependant le droit de mettre fin sans délai audit mandat en cas de faute grave du mandataire.

L'Agent pourra quant à lui renoncer au mandat conformément à l'article 2007 du Code Civil.

Le mandat prendra fin de plein droit en cas de cessation d'activités quelle qu'en soit la cause, si l'Agent ou ses ayants-droit ne le renouvellent pas.

Dans tous les cas ci-dessus, il sera fait application des dispositions de l'article 9 ci-après.

#### ARTICLE 9

**Le Portefeuille est et reste la propriété de la C.N.A.**

Néanmoins, en cas de cessation du présent mandat, pour quelque cause que ce soit, l'Agent ou ses ayants-droit :

- ne pourront prétendre à aucune commission sur les primes restant à recouvrer ou à échoir au moment de la cessation de ses fonctions ;
- seront tenus de remettre à la Compagnie, à sa première requisition, toutes les quittances non encaissées dont il serait comptable, ainsi que les polices, registres, correspondances, imprimés et archives de l'Agence.

Si Monsieur ~~le~~ venait, pour quelque raison que ce soit, sauf en cas de révocation pour faute ou manquement grave, à cesser de représenter la Compagnie, il aurait le droit de présenter un ou des successeurs que ladite Compagnie se réserve ou non d'agréer, sans être tenue de faire connaître le motif de ce refus. Si le successeur présenté est agréé, la Compagnie est dégagée de toute obligation envers l'Agent Général.

Les accords particuliers intervenus avec le successeur présenté devront, en tout état de cause, être communiqués à la Compagnie.

Monsieur ~~XXXX~~ reconnaît que son droit de présenter un successeur ne peut, en aucun cas, porter atteinte au droit de propriété de la Compagnie nationale d'Assurances "C.N.A" sur le Portefeuille de l'Agence. En conséquence, ladite Compagnie conserve notamment le droit de résilier les polices d'assurances constituant ce portefeuille et Monsieur ~~XXXX~~ s'interdit pour sa part de réclamer à la Compagnie aucune indemnité à quelque titre que ce soit.

Il est convenu toutefois qu'à défaut d'agrément dans un délai de deux mois successeur par l'Agent, la Société s'engage à verser à celui-ci une indemnité compensatrice de créance abandonnée.

Le montant de cette indemnité sera déterminée en appliquant à la moyenne des commissions de trois années précédant la date de cessation de fonctions de l'Agent Général, les coefficients suivants :

- 1,50 pour les opérations d'assurance contre l'Incendie et les explosions visées au paragraphe 11 de l'article 34 de l'Ordonnance N° 73/14 du 10 Mai 1973 ;
- 1,00 pour les opérations d'assurance visées aux paragraphes 7 - 8 - 10 - 12 - 13 - 14 - 16 de l'article 34 de l'Ordonnance N° 73/14 du 10 Mai 1973.

En cas de cessation de fonction, pour faute ou manquement professionnel grave l'Agent Général ne pourra prétendre à l'indemnité compensatrice qu'à partir du moment où toute la lumière aura été faite sur la situation des droits des parties;

Il ne sera pas alloué d'indemnité pour les opérations non énumérées plus haut.

Sous les réserves énoncées ci-dessus, l'indemnité compensatrice sera versée à l'Agent Général dans les conditions ci-après :

- à l'apurement définitif de ses comptes avec la Compagnie, dans un délai de six mois, pour 1/3 ;
- le solde réparti de façon égale sur les trois années suivantes.

Les commissions servant de base au calcul de l'indemnité compensatrice ne comprennent pas celles afférentes aux contrats nouveaux réalisés par le successeur de l'Agent Général, et les contrats dont l'Agent Général n'aurait que la gestion, et qui ne donneraient pas lieu à indemnité.

#### ARTICLE 10

En contre-partie de cette indemnité ou de l'acceptation par la Société du successeur présenté par l'Agent Général, celui-ci devra, ni directement ni indirectement présenter au public, dans la circonscription définie dans le présent traité, des opérations d'assurances appartenant aux mêmes catégories que celles pratiquées par la Compagnie, et ce, pendant un délai de trois années.

Lors de cessation de l'activité de l'Agent Général, si la liquidation des comptes de l'Agence laissait apparaître un solde en faveur de la Société celle-ci serait en droit, au cas où l'Agent Général n'aurait pas usé de son droit de présentation d'un successeur, de compenser immédiatement et par priorité, jusqu'à concurrence de ce solde, les sommes qui seraient à verser à l'Agent Général (ou éventuellement à ses ayants-droit).

De même, en cas de présentation par l'Agent Général d'un candidat agréé, et s'il existait un solde en faveur de la Compagnie, l'Agent Général devra céder et transporter à celle-ci jusqu'à due concurrence, et par préférence à tous autres créanciers ou cessionnaires, le prix qu'il aurait à recevoir de son acquéreur.

#### ARTICLE 11

En cas de contestations qui pourraient survenir entre l'Agent et la Compagnie, elles seront portées devant le Tribunal de Grande Instance de DOUALA, même en cas de pluralité de défenseurs, demandes incidentes ou appels en garantie.

Fait à DOUALA, le 10 Janvier 1990

LA COMPAGNIE

L'AGENT GENERAL

COPIE

ANNEXE II

---

COMPTE DE PARTICIPATION BENEFICIAIRE

---

Au crédit de la Compagnie

- a) Les primes émises nettes d'annulations et nettes de cession à réassurance locale ;
- b) La provision pour risques en cours de l'exercice précédent, soit 40 % primes émises ;
- c) La provision pour sinistres en suspens de l'exercice précédent.

Au débit de la Compagnie

- a) Les sinistres payés nets de recours et nets de la part à charge réassurance locale ;
- b) La provision pour sinistres en suspens ;
- c) La provision pour risques en cours, soit 40 % des primes émises ;
- d) Les commissions payées ;
- e) Dix pour cent des primes nettes d'annulations, à titre de frais généraux de la Compagnie ;
- d) Le report des pertes antérieures éventuelles.

L'excédent de crédit sur le débit constitue le bénéfice.

En cas de cessation de la convention, il ne sera plus établi qu'un compte de participation définitif après extinction complète de tous les engagements de la Compagnie.

COPIE

ASSURANCES SUR LA VIE

Taux de Commissions payées aux Intermédiaires (Courtiers ou Agents Généraux).

1) TEMPORAIRES DECES	15 %	de la prime annuelle nette
2) C N A JEUNESSE	15 %	de la prime annuelle nette
3) COUPE C N A (groupe décès)	7 %	par an
4) C N A RETRAITE	2 %	par an escomptés en 1ère année maximum sur 20 ans. Soit maximum 40 % la 1ère année
5) PLEINE VIE	40 %	la première année
	20 %	la deuxième année
	3 %	encaissement durée de paiement des primes.
6) COMPAGNON (Décès + frais d'obsèques)	15 %	par an.

COPIE

ANNEXE 2

## CONVENTION DE COLLABORATION

ENTRE :

1/ La Compagnie Nationale d'Assurances (C.N.A.) - Société Anonyme au Capital de 600.000.000 F/CFA dont le Siège Social est à DOUALA, BP 12125, dénommée "La Compagnie", représentée par Monsieur Protais AYANGMA-AMANG, Administrateur Directeur Général.

D'une part,

Et :

D'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

La Compagnie Nationale d'Assurances "C.N.A.", et le Cabinet de Courtage acceptent de collaborer pour le développement mutuellement bénéfique de l'industrie des assurances sur toute l'étendue du territoire du CAMEROUN.

### ARTICLE 1

La présente convention concerne toutes les catégories d'opérations d'assurance pratiquées par la C.N.A.

### ARTICLE 2

Les clients assurés à la Compagnie par l'intermédiaire du Cabinet constituent le portefeuille appartenant en toute propriété à

### ARTICLE 3

La Compagnie et le Cabinet s'interdisent :

Pour la Compagnie, de démarcher une affaire placée auprès d'elle par l'intermédiaire;

Pour le Cabinet, de démarcher une affaire exploitée en direct par la Compagnie.

Si à la demande de l'assuré, un risque doit être déplacé, le Cabinet s'engage à en informer préalablement la Société qui peut dans ce cas, offrir éventuellement de nouvelles conditions d'assurance.

**ARTICLE 4**

Le Cabinet s'engage à consulter pour cotation la Compagnie pour toutes les affaires dont il aurait le placement ; se réservant le droit de les placer à la Compagnie.

**ARTICLE 5**

La Compagnie s'engage pour sa part à communiquer au Cabinet ses meilleures conditions possibles.

**ARTICLE 6**

Sauf accord préalable du Cabinet, la Compagnie se réserve le droit d'exploiter les produits initiés par le Cabinet.

**ARTICLE 7**

La Compagnie remettra au Cabinet tous les documents de base nécessaires à une saine diffusion dans le public des garanties offertes dans ses Polices (Conditions Générales, Conditions Particulières, Notes de couverture, Avenants, Attestations, Certificats Maritimes, Bordereaux de transmission de documents).

**ARTICLE 8**

L'utilisation de ces documents par le Cabinet donnera lieu à un contrôle dont la périodicité et les modalités seront déterminées par accord séparé. Il sera dressé à la suite de chacune de telles inspections un rapport sur les points ayant fait l'objet de contrôle. Les deux parties signeront conjointement le rapport ainsi dressé.

**ARTICLE 9**

Les documents propres au Cabinet n'entreront dans cette inspection que dans la mesure et pour la part concernant les opérations portant sur les affaires traitées en commun.

**ARTICLE 10**

En ce qui concerne les affaires traitées en commun, le Cabinet tiendra une comptabilité régulière et conforme à celle tenue pour les mêmes opérations à la Compagnie.

**ARTICLE 11**

Il s'établira de la sorte, entre la Compagnie et le Cabinet, un compte courant arrêté mensuellement et le solde régularisé par la partie à laquelle il incombera de le faire 5 jours après l'arrêté.

**ARTICLE 12**

Le Cabinet aura à régler intégralement la prime à la Compagnie au plus tard dans un délai de deux mois après la délivrance de l'attestation d'assurance. Sauf accord préalable, le Cabinet, au-delà de ce délai, devra retourner à la Compagnie toutes les quittances impayées. Ce retour se fera sur bordereau avec toutes les indications rendant la poursuite du recouvrement possible.

**ARTICLE 13**

En rémunération de son intermédiation, le Cabinet percevra sur les affaires placées à la Compagnie des Commissions calculées suivant le barème en annexe I.

Toutefois en ce qui concerne les primes impayées retournées à la Compagnie, le Cabinet percevra en cas d'encaissement avant la résiliation 50 % de sa rémunération.

En cas d'encaissement après résiliation aucune commission ne lui sera versée. Les frais d'accessoires d'établissement des Polices seront répartis entre le Cabinet et la Compagnie à 50/50.

**ARTICLE 14**

Le Cabinet ne pourra faire aucune publicité relative à cette convention sans l'accord de la Compagnie. Par réciprocité, la Compagnie ne pourra faire non plus de publicité sur la convention sans l'accord du Cabinet.

**ARTICLE 15**

La présente Convention est conclue pour une durée de deux ans, renouvelable.

Les parties auront l'une et l'autre la faculté d'y mettre fin moyennant un préavis de **TROIS MOIS**.

La Compagnie se réserve cependant le droit de mettre fin sans délai à ladite convention en cas de faute grave du Cabinet. Par réciprocité le Cabinet dispose de la même Faculté.

**ARTICLE 16**

Toutes les contestations survenant sur l'exécution des clauses de la présente Convention seront indistinctement de la compétence exclusive des tribunaux de Grande Instance de DOUALA.

**ARTICLE 17**

Il est cependant prévu une procédure arbitrale préalable à tout recours en Justice.

**ARTICLE 18**

Le Collège Arbitral habilité à connaître des différends nés de l'exécution de la présente Convention sera composé par parité d'un Assureur, Directeur de la Compagnie, d'un Intermédiaire de la place et d'un Juriste de renom, Magistrat, Avocat ou Professeur d'Université, choisis par les parties comme juges arbitraux.

**POUR LA COMPAGNIE**

**POUR LE CABINET**

177002 S

## LISTE DES INTERMEDIAIRES AGRES PAR LE MINFI (AU 31 MARS 1989)

### AGENTS GENERAUX

- 1 - Assureurs Conseils Camerounais (ACC)
- 2 - Chanas & Privat Assurances
- 3 - SORARAF (Société de Représentation d'Assurances et de Réassurance Africaine)
- 4 - SOGERCO (Société Générale de Représentation et de Courtage)
- 5 - Orgassur
- 6 - Mme BOURGNE et Cie.

### COURTIERS D'ASSURANCES

- 1 - ACFRA
- 2 - Gras et Savoye (Barret Michaël)
- 3 - SGCA (MEUNIER Michel)
- 4 - Associated Brocker Insurances (ABESSOLO Daniel)
- 5 - OCCA (Philipossian SIAN Raymond)
- 6 - La Camerounaise d'Assurance (CAMASSUR) DJANGA Daniel
- 7 - MEVOA ASSUR (Mevoa ANGONI Ernest)
- 8 - Assurances Concorde (ENOUMEDI Daniel)
- 9 - Assurances la Sauvegarde (CCAS) FOINDING Calvin
- 10 - IBI (TCHAKAM Joseph)
- 11 - Cabinet NOACRI (NOAH Frédéric)
- 12 - AFRICASSUR (EPESSE Manfred)
- 13 - SOCAS (OTSOOBE BEBALL)
- 14 - La Sécurité (TCHATCHOUA Charles)
- 15 - SIRA (TONYE MOMHA Max)
- 16 - CAMASCO (WANDJI Joseph Méréimé)
- 17 - CRAKAC (AKPOSSOGNA KWAM)

## LISTE DES INTERMEDIAIRES AGREES (suite)

- 18 - Cabinet "ZCA" (AWOUDOU Emmanuel)
- 19 - Cabinet GUIDICE Vincent
- 20 - Assureurs Associés (SANDJO GILLE Robert)
- 21 - Cabinet CAFTRA (FEUMBA Joseph)
- 22 - CEA (NYA Jacques)
- 23 - SICAC (DICKO Martin)
- 24 - Cabinet MBANGO WAH Edward
- 25 - Cabinet KAPLIO Joseph
- 26 - Assurance la Clairvoyance (NDJAMOUN Albert)
- 27 - Cabinet NTANG MPOLOMINA
- 28 - FACOB Assurance (LONGUE MADIBA)
- 29 - Cabinet "CRACAM" Assurances (NOUMECHI Pierre Joseph)
- 30 - Inter Insurance Consulting ICC (INACK Jean)
- 31 - BETA Assurance (METSANOUE Jean Claude)
- 32 - Assureurs Conseils Emérites (MBENOUN Samuel)
- 33 - Union des Assureurs Camerounais (BEUGAM Pierre)
- 34 - TCHAKOUNTIO Isaac
- 35 - NDIOM LONDON Patrick
- 36 - NZIE NGUIAMBA Wilson
- 37 - NNYB Isaac
- 38 - TINANG DJEGANG
- 39 - TCHOLIEU Cyprien
- 40 - SANKEU Roger (Express Assurance)
- 41 - AMBA MPEGNA Amos (Groupement des Assureurs du Cameroun)
- 42 - SITCHEU KEMAYOU Pascal
- 43 - ABEGA FOU DA Ambroise
- 44 - MBIMBE Donal

## LISTE DES INTERMEDIAIRES AGREES (suite)

- 45 - NANA Abel
- 46 - DAIROU ALADJI
- 47 - NANA G n vienne
- 48 - NDJANA Jean Marie
- 49 - Mme OSSOGO n e BALANA Françoise
- 50 - NGOA NDZANA Olivier
- 51 - EKABOMA NJO Sylvain
- 52 - NJAMEN Emmanuel
- 53 - TOCKO TOCKO Simon
- 54 - FOTSO Ignace
- 55 - TCHAKUI
- 56 - NDJOSSOUVI Marcel KONANVI
- 57 - MESSI Godefroy
- 58 - WOGUEM Roger Blaise
- 59 - MBINDE BEHALAL
- 60 - IOURSE Guillaume
- 61 - MOUAYE EBELE Hermine
- 62 - ANYA ATANGANA Joseph
- 63 - FOE BILOUNGA Magloire Désiré
- 64 - SOLLE n e ETAME Rose
- 65 - Assurances ICARE (TAMBOU BITCHOKA Roger)
- 66 - MOUATCHO Elie
- 67 - YODE Emmanuel
- 68 - "3 CA" (Louis LAUGIER)
- 69 - BROKING Services International Limited (Peters Sendew)