

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

B.P. 1575 YAOUNDE – CAMEROUN TEL. (237) 220.71.52 /FAX (237) 220.71.51

Email: iaa@iiacameroun-com

Siteweb: <http://www.iiacameroun.com>



Maîtrise en Sciences et Techniques des Assurances (MST-A)

THÈME :

**MICRO ASSURANCE, BANCASSURANCE ET
DÉVELOPPEMENT D'UN MARCHÉ DE LA ZONE CIMA :
CAS DU CAMEROUN**

RAPPORT DE FIN D'ETUDES

8^{ème} Promotion (Session 2006 – 2008)

Présenté par :

ZE Joseph

Maîtrise en Sciences Economiques
Option Economie publique

Sous l'encadrement de :

Monsieur BIDJOCKA Albert

Sous-directeur Gestion Vie à
ACTIVA VIE

DEDICACE

A mes parents :

➤ *FOUMENA MINYONO Jean Pierre*

➤ *MVODO ZE Salomé*

Pour tous les efforts et les sacrifices consentis pour me permettre d'avoir accès à l'éducation.

A Marie Pascaline NDZENGUE pour son amitié et sa tendresse.

A ma fille ZE MVODO Emmanuelle Kaëla.

REMERCIEMENTS

Qu'il nous soit permis d'exprimer notre profonde gratitude à toutes les personnes qui de près ou de loin ont rendu possible la réalisation de ce rapport.

Sans être exhaustif, mes remerciements vont :

- A L'Eternel Dieu Tout Puissant pour son Amour et pour tous les bienfaits dont il me gratifie.
- Au Ministère des finances et du budget qui nous a octroyé les moyens financiers durant notre formation pour nous permettre de mener à bien cette grande expérience.
- A la Direction Générale, à l'administration et à tout le corps enseignant de l'Institut International des Assurances (IIA).
- A la Direction Générale d'ACTIVA VIE qui nous a ouvert les portes de son entreprise pour y passer notre stage.
- A l'ensemble des employés d'ACTIVA VIE, pour l'accueil et le soutien dont nous avons bénéficié pendant notre séjour dans cette entreprise.
- A monsieur Albert BIDJOCKA Sous Directeur Gestion ACTIVA VIE mon encadreur.
- A monsieur Henri BAYOUACK Sous Direction Actuariat ACTIVA VIE pour sa disponibilité et son soutien pendant notre stage.
- A nos aînés de l'Association des Anciens Etudiants de L'IIA pour leur encadrement et leurs conseils.
- A mon oncle le Révérend Pasteur Valère ASSEMBE MINYONO pour son encadrement spirituel et moral
- A toute ma famille et à tous mes amis pour leur amour, leur soutien et leurs conseils.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AGF	:	Assurance Générale de France
BICEC	:	Banque Internationale du Cameroun pour l'épargne et le crédit
CIMA	:	Conférence Interafricaine des Marches d'Assurance
CNPS	:	Caisse Nationale de Prévoyance Sociale
CNSS	:	Caisse Nationale de Sécurité Sociale
EMF	:	Etablissement de Micro finance
FAO	:	Organisation des nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
IARD	:	Incendie, Accident, Risques Divers
OHADA	:	Organisation pour l'Harmonisation du Droit des Affaires en Afrique
PDG	:	Président Directeur Général
SAAR	:	Société Africaine d'Assurance et de Réassurance
SCIP	:	Société Civile d'Investissement et de Participation
SMP	:	Sinistre Maximum Possible

SOMMAIRE

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIERE PARTIE :	
DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DE STAGE.....	3
CHAPITRE I. PRESENTATION GENERALE DE ACTIVA VIE.....	5
S1- Evolution d'ACTIVA VIE.....	5
S2- Aspect juridique.....	6
CHAPITRE II. ORGANISATION INTERNE ET DESCRIPTION DES ACTIVITES DES DIFFERENTS SERVICES.....	7
S1- Organisation Interne de ACTIVA VIE.....	7
S2- Description des Activités des Différentes Directions.....	10
DEUXIEME PARTIE :	
MICROASSURANCE, BANCASSURANCE ET DEVELOPPEMENT D'UN MARCHE DE LA ZONE CIMA : CAS DU CAMEROUN.....	16
CHAPITRE I. APPROCHE THEORIQUE DE LA MICRO ASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE.....	18
S1- La micro assurance.....	18
S2- La bancassurance.....	21
CHAPITRE II. PLACE DE LA MICROASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE DANS LE DEVELOPPEMENT DU MARCHE CAMEROUNAIS DES ASSURANCES...	27
S1- Cadre réglementaire régissant les activités d'Assurance.....	27
S2- Contribution de la Micro assurance et de la Bancassurance au Développement de l'Assurance au Cameroun.....	33
CONCLUSION GENERALE.....	41

INTRODUCTION GENERALE

Dans toutes les économies modernes, les activités d'assurance et de banques sont de plus en plus interdépendantes. En effet, du fait de l'inversion du cycle de production, les assureurs collectent d'énormes masses de primes qu'ils placent auprès des établissements bancaires ; ceci mettant en exergue l'étiquette d'investisseur institutionnel qu'est l'assureur, puisque l'argent ainsi placé va être injecté dans le circuit économique sous forme de crédits octroyés aux opérateurs économiques en besoin de financement.

Bien plus, les banques jouent aujourd'hui plus que jamais le rôle d'intermédiation entre les assureurs et leurs clients, elles rivalisent ainsi d'adresse avec les intermédiaires traditionnels que sont les agents généraux et les courtiers. D'ailleurs, les banques sont devenues un canal sûr, un partenaire important voire incontournable de l'assurance en ce qui concerne la distribution des produits d'assurance en général et d'assurance-vie en particulier. En France par exemple, une étude menée révèle que depuis 1993, 65% des produits d'assurance vie et 17% des produits IARDT sont distribués par les banques¹. D'où l'intérêt porté à la bancassurance qui peut être définie comme un moyen de distribution des produits d'assurance par les banques.

Par contre, la micro assurance à l'image de la micro finance, peut être définie comme la réalisation des prestations d'assurance (santé, vie, décès IARDT) au service de la population n'ayant pas accès à travers le réseau classique aux compagnies d'assurance, ou aux caisses nationales de sécurité sociale (CNSS). A l'instar de la micro finance dont la mission essentielle est de favoriser l'accès aux crédits et à l'épargne aux couches défavorisées dans nombre de pays de la Zone CIMA, et au Cameroun en particulier, la micro assurance représente aujourd'hui un nouveau front dans la lutte contre la pauvreté et autres éléments susceptibles d'entraver l'émergence des ménages à faibles revenus.

A l'observation, la micro assurance et la bancassurance connaissent une évolution considérable au vu du nombre sans cesse croissant de colloques et séminaires organisés en vue de permettre aux populations africaines en général et camerounaises en particulier de mieux s'en approprier. C'est ainsi que dans le souci d'apporter notre modeste contribution à la réflexion, il nous est paru opportun de traiter de ce thème « micro assurance, bancassurance et développement d'un marché de la Zone Cima : cas du Cameroun » qui nous permettra de

¹ Cf magazine de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun n°012 mai 2008

voir quel peut être l'impact de la micro assurance et la bancassurance dans le développement du marché camerounais des assurances en particulier, et sur l'économie Camerounaise en général.

Pour ce faire, notre stage s'étant effectué à ACTIVA VIE nous consacreront la première partie de notre rapport à la description de l'environnement de stage, la deuxième partie quant à elle sera réservée à l'étude du thème ; nous examinerons d'abord l'approche théorique de la micro assurance et de la bancassurance, enfin nous verrons quelle place elles occupent dans le développement du marché Camerounais des assurances et partant dans l'économie camerounaise.

**PREMIERE PARTIE :
DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DE STAGE**

Le développement de toute entreprise est tributaire d'une bonne organisation. Cela est d'autant plus vrai dans le domaine de l'assurance à cause de sa spécificité qui est l'inversion du cycle de production évoquée plus haut. En effet, l'entreprise d'assurance se doit d'être assez bien structurée afin de pouvoir tenir ses engagements envers les assurés. Dès lors, notre travail dans cette première partie consistera à donner au premier chapitre une présentation générale d'ACTIVA VIE, le second étant réservé à l'organisation et la description des activités des différents services.

Chapitre I. PRESENTATION GENERALE D'ACTIVA VIE.

Introduction

Située sur le territoire camerounais, ACTIVA-VIE est une compagnie d'assurance à capitaux privés qui offre ses services à la population camerounaise. Entreprise régie par le code des assurances CIMA, elle appartient au secteur tertiaire comme toute entreprise de services. Pour avoir une idée plus claire de cette structure, il convient tout d'abord de présenter son évolution et par la suite son aspect juridique.

S1- EVOLUTION D'ACTIVA VIE

L'évolution d'ACTIVA VIE peut être observée d'une part sur le plan historique, d'autre part par sa situation géographique.

A- Plan historique

ACTIVA VIE est née de la volonté d'ACTIVA ASSURANCES d'élargir ses activités à l'assurance vie. En effet, c'est en Octobre 2001 qu'ACTIVA VIE voit le jour avec un capital de 500 millions de FCFA entièrement libéré. Au 31 Décembre 2007, le chiffre d'affaires d'ACTIVA VIE a connu une croissance considérable et s'élève à 1 958 597 586 FCFA (un milliard neuf cent cinquante huit millions cinq cent quatre vingt dix sept mille cinq cent quatre vingt six francs CFA). Fort de cette croissance remarquable, ACTIVA VIE occupe le quatrième rang dans le marché camerounais d'assurance vie.²

ACTIVA VIE compte dix neuf salariés dont : neuf (9) cadres, huit (8) agents de maîtrise et deux (2) employés.

B- Situation Géographique

ACTIVA VIE est située à l'adresse 1385 Rue prince de galles au quartier AKWA³, boîte postale 12970 Douala Cameroun. Pour assurer un service de proximité, ACTIVA VIE est représentée par des agences dans cinq (5) villes du Cameroun : Douala, Yaoundé, Garoua, Bamenda, Bafoussam. Cependant, il faut dire que la seule ville de Douala compte deux agences ACTIVA VIE ce qui porte le nombre d'agence à six.

² Voir classement ASAC en annexe 1

³ Voir plan de situation en annexe 2

S2- Aspect Juridique

Conformément aux dispositions prévues dans l'acte uniforme OHADA portant sur le droit des sociétés, ACTIVA VIE dispose d'une assemblée générale et d'un conseil d'administration.

A- L'Assemblée Générale des Actionnaires d'ACTIVA VIE

L'assemblée générale est composée de l'ensemble des actionnaires, elle se réunit en session ordinaire une fois par an et sur convocation de son président. Sauf circonstances exceptionnelles (modification des statuts), elle se réunit en session extraordinaire. L'assemblée générale a pour mission principale : nommer le conseil d'administration, adopter ou non son rapport d'activités, et agréer les commissaires aux comptes chargés de procéder à la vérification et à la certification des comptes annuels de la société.

B- Le Conseil d'Administration

Le conseil d'administration est composé de 04 membres dont un président.

Les personnes qui y siègent sont :

- Un (1) président ;
- Deux (2) représentants d'ACTIVA ASSURANCES ;
- Un (1) représentant de la S.C.I.P (Société Civile d'Investissement et de Participation).

Le conseil est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance dans l'intérêt général de la société dans la limite de son objet social. Il précise les objectifs de la société et l'orientation qui doit être donnée à son administration. Le conseil nomme et révoque tous les mandataires, directeurs, représentants, agents et employés de la société, fixe leurs attributions, les conditions de leur admission, de leur retraite et de leur rémunération.

Conclusion

Pour jouer pleinement son rôle d'assureur, ACTIVA VIE s'appuie sur son organisation interne que nous étudierons au deuxième chapitre.

Chapitre II. ORGANISATION INTERNE ET DESCRIPTION DES DIFFERENTS SERVICES.

Pour assurer une meilleure répartition des tâches, ACTIVA VIE a mis en place une organisation interne que nous verrons dans la première section, la deuxième quant à elle étant réservée à la description des activités des différents services.

S1- ORGANISATION INTERNE D'ACTIVA VIE

L'organisation interne d'une entreprise est la façon dont sont structurés ses différents services. En ce qui concerne ACTIVA VIE on distingue les organes décisionnels (partagés avec ACTIVA ASSURANCES) et les organes opérationnels spécifiques à ACTIVA VIE⁴.

A- Les Organes Décisionnels

Il s'agit en d'autres termes des instances dirigeantes de la société à savoir :

1/- La Direction Générale

La Direction Générale d'ACTIVA VIE est assurée par un président directeur général dont la mission essentielle consiste à traduire en acte les décisions prises par le conseil d'administration. Le PDG est appuyé dans sa mission par un directeur général adjoint et tous les deux sont assistés chacun par une assistante de direction chargée entre autre, de l'élaboration du planning de travail, du suivi et de l'acheminement du courrier, correspondances, fax...

Certains organes sont rattachés directement à la direction générale, il s'agit du contrôle général et de la sous direction actuariat.

➤ Le Contrôle Général

Il veille à la tenue à jour des bordereaux et documents comptables ;

Il contrôle le niveau des frais généraux et l'évolution du chiffre d'affaires ;

Il est chargé de l'audit interne et du contrôle de gestion.

⁴ Voir organigramme en annexe 3

➤ **La Sous Direction Actuariat**

L'objectif global de la sous direction actuariat peut être résumé en ces points :

- Analyse et validation des provisions techniques ;
- Tarification et analyse de la rentabilité des produits individuels et collectifs d'ACTIVA VIE ;
- Contrôle régulier de la production par rapport aux objectifs fixés ;
- Mise sur pieds d'une méthode de participation aux bénéfices applicable et suivi de son application ;
- Assistance des services de ventes dans certains projets clients ;
- Contrôle de la gestion Actif Passif ;
- Coordination technique d'ouvrage de chantiers informatiques (système de gestion, migration des bases, conduite de projet).

2/- Sous Direction des Ressources Humaines

La Sous Direction des Ressources Humaines est la porte d'entrée et sortie du personnel de l'entreprise. En effet, elle est chargée d'initier et de procéder aux entretiens d'embauches. Elle s'occupe aussi de la formation du personnel et sa rémunération. Elle entretient les relations avec les services sociaux en l'occurrence la caisse nationale de prévoyance sociale (CNPS) et les autres administrations de travail pour le compte du personnel. La Sous Direction des Ressources humaines veille en outre, au respect et à l'application pure et simple du règlement intérieur de la société.

3/- Direction Communication et Marketing

Le rôle principal de cette direction est de soigner et promouvoir l'image de marque de l'entreprise. A ce titre, elle utilise tous les moyens modernes lui permettant de faire connaître l'entreprise et d'améliorer son image. Elle se charge de la conception des spots publicitaires, organise des déjeuners de presse, elle est en relation permanente avec les medias, bref elle s'occupe de tout ce qui concerne le volet communication et publicité pour le compte la société. A la tête de cette Direction se trouve un directeur assisté de deux collaborateurs soutenus par un cabinet conseil en communication.

4/- Direction Réassurance

La réassurance est une opération par laquelle un réassureur s'engage, moyennant la rétribution de ses services à contribuer à l'indemnisation des sinistres à laquelle l'assureur s'est engagé envers ses assurés. Dès lors la Direction réassurance a pour rôle de :

- Elaborer et mettre en œuvre des programmes de réassurance ;
- Tenir le compte des réassureurs et suivre leurs commissions ;
- En interne, recevoir des informations des départements production, sinistres et comptabilité et émettre des documents à leur intention tout en assurant la liaison avec les réassureurs pour leur cession de solde.

Entre autres fonctions :

- elle réalise des études techniques en vue d'une meilleure condition de placement des risques en réassurance
- Procède à l'étude détaillée de toutes les exclusions qui figurent dans les traités de réassurance ;
- Intervient dans l'amélioration des taux de cotations des traités ;
- Fait contrôler les saisies de **SMP** (Sinistre Maximum Possible) et former les souscripteurs à la détermination du niveau de **SMP** ;
- Gère les facultatives.

L'importance de cette direction n'est plus à démontrer car de ses activités dépendent la solidité et la pérennité de la société. Les principaux réassureurs d'ACTIVA VIE sont : **La SCOR Global Life, AFRICARE, La CICARE.**

B/- Les Organes Opérationnels Spécifiques à ACTIVA VIE

ACTIVA VIE pour son fonctionnement a mis sur pieds trois directions et deux sous directions qui lui sont spécifiques :

1/- Direction Commerciale

La direction commerciale est chargée de la commercialisation des produits proposés par ACTIVA VIE. Cette Direction comprend un département commercial qui comporte :

- Un service commercial ;
- Un service bancassurance ;

- Un service courtage, grands comptes, assurance collective.

2/- Direction de l'Exploitation

La Direction de l'Exploitation comporte deux sous directions : la Sous Direction Production et la Sous Direction Gestion. Pour y avoir passé la plus grande partie de notre stage, nous y reviendrons plus en détail dans la deuxième section de notre chapitre.

3/- Direction Informatique

Cette Direction est chargée du contrôle, de la sécurisation, de la maintenance et de l'administration du système informatique de la société. En effet, le département met sur pieds les logiciels assurant une facilité de transmission de l'information et de gestion du portefeuille de l'entreprise. A la tête de cette Direction se trouve un Directeur assisté de trois collaborateurs.

4/- Sous Direction Comptable Finances et Fiscalité

Elle a pour rôle de :

- recueillir les informations dans les différents services, les centraliser afin de sortir les états financiers (compte général des pertes et profit, compte d'exploitation générale, bilan) ;
- s'occuper du suivi des encaissements des primes et des impayés de la société ;
- s'occuper de la détermination et du paiement des différents impôts qui incombent à la société et à son personnel ;
- Payer les sinistres et prestations ainsi que les commissions des agents commerciaux.

II- DESCRIPTION DES ACTIVITES DES DIFFERENTS SERVICES

Dans cette section, nous nous intéressons uniquement aux services spécifiques à ACTIVA VIE, notamment la direction commerciale et la direction de l'exploitation.

A- Direction Commerciale

La direction commerciale est la porte d'entrée de l'entreprise en ce qui concerne la clientèle. En effet, elle est chargée de commercialiser tous les produits proposés par ACTIVA VIE. Nous savons que l'assurance vie ne s'achète pas, mais elle se vend ; or pour vendre il faut des vendeurs (commerciaux) ce qui nous emmène à décrire l'activité de cette direction d'une part, et à présenter les produits vendus par ACTIVA VIE d'autre part.

1/- Activités de la Direction Commerciale

Les vendeurs préalablement formés vont sur le terrain pour proposer les produits aux clients potentiels. Lorsqu'un vendeur fait une vente, elle doit être accompagnée de la première prime. C'est ainsi que toutes les ventes de la semaine sont enregistrées au niveau de l'agence pour être ensuite transmises à la Direction Commerciale dans un document appelé bordereau de transmission des affaires nouvelles.

A la réception de ce document, le service commercial saisit les propositions en machine et par la suite, ces propositions sont acheminées à la sous direction production pour être transformées en polices. Outre cette activité, la direction commerciale se charge du recrutement et de la formation des commerciaux, veille au respect de la discipline, prépare la rémunération des agents. C'est aussi elle qui définit le code de conduite des agents et attribue un code à chacun d'entre eux et à chaque agence.

En réalité, la Direction Commerciale coordonne la commercialisation des produits dans toutes les agences. Elle travaille en étroite collaboration avec les directeurs d'agences qui du reste ne sont pas des salariés de l'entreprise mais des partenaires ; ils sont chacun assistés par une secrétaire d'agence qui par contre est salariée de l'entreprise. Les directeurs d'agence sont soutenus par des inspecteurs des ventes dirigeant chacun cinq équipes en moyenne, et chaque équipe comporte cinq vendeurs dont un chef d'équipe.

2/- produits vendus par ACTIVA VIE

ACTIVA VIE propose à ses clients une gamme variée de produits à savoir : les produits individuels regroupés sous l'appellation de grande branche et les produits collectifs qu'on appelle encore branche collective. Ces différents produits sont classés en produits de capitalisation (épargne) et produits prévoyance (couvrent les risques décès et invalidité définitive) :

➤ Produits de capitalisation

- **Individuel**

- Epargne retraite

- Prévoyance retraite

- Pré pension retraite

- Etude enfants

- **Collectifs**

- ACTIVA retraite

- Retraite entreprise avec ou sans garantie « décès »

- ACTIVA retraite complémentaire.

- IFC

- **Produits prévoyance**

- **Individuels**

- Temporaires décès

- Prévoyance individuelle

- Obsèques familiales

- **Collectifs**

- ACTIVA retraite

- ACTIVA crédits

- ACTIVA prévoyance de compte bancaire

B- Direction de l'Exploitation

La direction de l'exploitation est au cœur des activités de l'entreprise, car c'est ici que se font l'établissement des polices et le suivi du portefeuille. Comme nous l'avons précisé en sus elle comporte deux Sous Directions.

1/- Sous direction Production

La Sous Direction production est l'un des services les plus importants d'ACTIVA VIE, car c'est ici que sortent les contrats ; et son activité se résume en huit points :

- ⚡ Vérification de la bonne saisie des propositions ;
- ⚡ Etude des propositions ;
- ⚡ Vérification de l'assurabilité du risque ;
- ⚡ Faire des corrections pour les risques mal évalués ;
- ⚡ Information de la réassurance lorsque les capitaux sont supérieurs au plein de rétention ;

- ✚ S'assurer que la première prime est payée ;
- ✚ Emission de police ;
- ✚ Transmettre les polices établies aux agences pour distribution aux assurés.

Fort de tout ce qui précède, il ressort que la sous direction production joue un rôle très important ; elle est pilotée par un sous directeur ; assisté par un responsable des affaires individuelles, un responsable des affaires collectives et deux agents de maîtrise.

2/- Sous Direction Gestion

Le contrat d'assurance est une convention passée entre l'assureur et son assuré. En effet l'assureur s'engage moyennant rémunération à indemniser l'assuré en cas de réalisation de risque conformément aux clauses contractuelles. Ainsi, le contrat d'assurance est réputé établi dès sa signature par les deux parties et paiement de la première prime par l'assuré⁵. A partir de cet instant, toute modification ou transformation survenue pendant la vie du contrat est constatée par un avenant signé des deux parties pour faire partie intégrante du contrat conformément à l'article 7 du CODE CIMA⁶.

Dès lors, la sous direction gestion se charge de suivre la vie du contrat après son établissement ; elle est donc chargée du suivi du portefeuille de l'entreprise. En réalité, la mission principale de cette sous direction s'organise autour de six (6) secteurs structurés en trois services (gestion des polices, gestion des encaissements, gestion sinistres et prestations) :

- **Gestion des polices individuelles**

- saisie des modifications
- rédaction des avenants juridiques et techniques
- diverses modifications sur contrat (transformations contrats)
- rédaction correspondances en réponse aux requêtes de la clientèle

- **Gestion des polices collectives**

- modification des statuts des assurés
- saisie de nouvelles incorporations, avenants juridiques, avenants techniques et avenants de retrait.
- Renouvellement des contrats

⁵ La prise d'effet du contrat est subordonnée au paiement de la prime par l'assuré.

⁶ Toute addition ou modification au contrat d'assurance primitif doit être constatée par un avenant signé des deux parties.

- **Gestion des sinistres**

- ouverture du dossier
- réclamation des pièces
- vérification des garanties et des primes
- information à la réassurance en cas de sinistre dépassant le plein de rétention
- saisie des sinistres
- analyse des sinistres
- correspondances diverses
- établissement des quittances de règlement
- saisie des ordres de règlement
- transmission titres de paiements
- classement du dossier

- **gestion des prestations**

- ouverture du dossier
- réclamation des pièces
- vérification des garanties et des primes
- saisie du dossier
- correspondances diverses
- évaluation des prestations
- établissement des quittances
- saisie des ordres de paiement
- transmission des titres de paiement
- classement du dossier

- **Gestion des honoraires**

- vérification de l'émission des bons de prise en charge
- vérification de l'étendue des examens
- vérification de la conformité des barèmes négociés avec les tiers
- vérification de l'arrivée des examens demandés
- vérification des factures
- enregistrement des honoraires
- établissement des quittances de règlement

- transmission du titre de paiement
- classement du dossier

- **Gestion des encaissements**
- Recouvrement (lettre de rappel de primes)
- Contentieux primes (mise en demeure, réduction ou résiliation selon les cas)

La sous direction gestion est dirigée par un sous directeur, il est assisté de trois collaborateurs. Cette sous direction est très sollicitée, en externe par les clients et en interne par les autres services tels que le service comptabilité, et le service commercial.

Vu l'immensité de la tâche dévolue à cette sous direction, il se pose un problème de personnel et nous pensons que l'effectif devrait tout de même être revu à la hausse pour assurer des résultats encore meilleurs.

Conclusion

Dans cette première partie, nous avons présenté la structuration d'ACTIVA VIE et cela nous a permis de comprendre son fonctionnement. En revanche, nous devons signaler que, du fait de sa jeunesse, l'organigramme d'ACTIVA VIE n'est pas encore définitivement étoffé, d'ailleurs il est en pleine mutation et cela explique le fait que certains services ne soient pas encore fonctionnels. Pour la même raison, ACTIVA VIE partage certains services avec ACTIVA ASSURANCES ce qui non seulement est contraire au principe de spécialisation prescrit par le Code CIMA ; mais aussi cause beaucoup de dysfonctionnements dans la gestion de ces services. Cependant, nous espérons que dans les années à venir, une séparation stricte des deux entités sera opérée, ce qui entraînera à coup sûr une gestion encore meilleure de l'entreprise.

PARTIE II :
MICROASSURANCE, BANCASSURANCE ET DEVELOPPEMENT D'UN
MARCHE DE LA ZONE CIMA : CAS DU CAMEROUN.

La micro assurance et la bancassurance sont de plus en plus présentes dans les pays de la Zone CIMA en général et au Cameroun en particulier. Toutefois, il n'est pas toujours évident de cerner ces deux concepts et leur impact sur le développement de l'Assurance dans nos pays. Dès lors, nous avons voulu comprendre de quoi il en est question lorsqu'on parle de micro assurance et de bancassurance. Par la suite, nous verrons quelle peut être la place de la micro assurance et de la bancassurance dans le développement du marché camerounais des assurances.

Chapitre I. APPROCHE THEORIQUE DE LA MICROASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE.

La micro assurance et la bancassurance ont pour point de convergence le fait qu'elles pratiquent l'une comme l'autre les opérations d'assurance.

S1- LA MICROASSURANCE

En Afrique, les travailleurs du secteur informel et les paysans qui constituent près de 80% de la population active n'ont pas accès aux systèmes de sécurité sociale ou même à l'assurance dite classique ; de ce fait ils se trouvent dans une situation de vulnérabilité indescriptible, à la limite de l'exclusion sociale, surtout lorsqu'ils sont face à des problèmes de santé qui nécessitent des soins de qualité. La micro assurance apparaît alors comme une réponse à cette situation préoccupante. En effet, elle a pour objectif la protection des ménages à faibles revenus qui constituent la majorité de la population active.

En réalité, la micro assurance se charge de mettre à la disposition de ces populations qui n'ont généralement pas accès aux compagnies d'assurance, ou aux CNSS les prestations d'assurance (santé, vie, décès, IARDT) correspondant à leurs bourses ; il s'agit de s'organiser pour développer des formes de protection sociale qui répondent de la meilleure manière possible à leur besoin. La micro assurance apparaît à juste titre comme une stratégie pour étendre la protection sociale aux exclus, comme les travailleurs de l'économie informelle ou les paysans pauvres ; elle contribue à créer les marchés nouveaux moins exclusifs.

A- Historique et Evolution de la Micro assurance

1- Historique

La micro assurance est née dans les années 1980, simultanément dans le domaine de la santé, à travers surtout le développement des mutuelles de santé, et dans le domaine de l'assurance vie, avec l'assureur commercial Delta Life au Bangladesh. Toutefois, il existait déjà depuis longtemps des expériences d'assurance informelles et quelques programmes de micro assurance couvrant tous types de risques ; nous pouvons citer à titre d'exemple, le programme d'assurance des bœufs de trait au Burkina Faso dans les années 70 ; et même le programme d'assurance décès de la Great North Burial Societies en Afrique du Sud. Au fil du temps, la micro assurance a connu son évolution.

2- Evolution de la Micro assurance

La micro assurance constitue un secteur en forte croissance dans les pays en développement, en particulier dans les pays de la Zone CIMA. Pratiquée depuis de nombreuses années sous la forme de mutuelles de santé, elle se structure peu à peu pour devenir un véritable sous-secteur dans le paysage financier global comprenant notamment la micro finance. C'est ainsi qu'elle va se diversifier en intégrant d'autres secteurs proches, liés à la condition humaine comme : l'assurance décès (aujourd'hui pratiquée par nombre d'établissements de micro finance pour couvrir le risque décès de leurs emprunteurs), l'assurance vie et invalidité. La micro assurance intègre aussi l'assurance de patrimoine (micro assurance des biens).

B- Présentation de la Micro assurance.

Les produits de micro assurance sont caractérisés par le fait qu'ils sont adaptés à une catégorie de la population dont les revenus sont faibles ; il s'agit en quelque sorte de ce que l'on pourrait qualifier « d'assurance des pauvres ». En effet, les primes pour ces produits sont très faibles, ce qui implique également la faiblesse des capitaux. Ce qui nous conduit à voir d'une part l'assurance de personnes et d'autre part l'assurance de patrimoine.

1-Les Assurances de personnes

L'Assurance de personnes protège contre les événements malheureux de la vie (maladie, accident, décès, arrêt de travail, invalidité, etc.) affectant la personne même de l'assuré. C'est ainsi que nous distinguons l'assurance sur la vie (en cas de survie ou en cas de décès) et l'assurance de dommages corporels (maladie ou santé et accident)

- **Les Assurances sur la vie humaine (en cas de survie, en cas de décès)**

L'Assurance en cas de survie, sous forme de capitalisation donne lieu au versement d'un capital ou d'une rente après une certaine date au titulaire et dans certains cas à ses ayants droit (capital différé).

L'Assurance en cas de décès par contre donne lieu au versement d'un capital au bénéficiaire en cas de décès de l'assuré (temporaire décès).

Ces assurances sont soumises au principe forfaitaire, car le capital versé est fixé au départ dans le contrat.

- **Les Assurances de dommages corporels (santé)**

Une population en bonne santé est une population productive, la couverture santé contribue à la lutte contre la pauvreté en offrant une protection financière, et en évitant que les ménages frappés par la maladie tombent dans la pauvreté. La micro assurance santé est utilisée comme stratégie pour étendre la couverture santé aux exclus de l'assurance classique notamment les démunis, et les travailleurs du secteur informel.

Dans la pratique, la micro assurance santé fonctionne sur la base de petites cotisations fragmentées et couvre les consultations, les hospitalisations, les accouchements et les médicaments. Et, comme dans toute assurance de dommage, c'est le principe indemnitaire qui est appliqué car la prestation de l'assureur ne peut jamais dépasser le préjudice subi par l'assuré. Les adhérents qui appartiennent généralement à la même communauté sont pris en charge efficacement sur place grâce à la bonne collaboration du personnel des centres de santé et des pharmacies privées qui ont participé à la conception des outils de gestion.

Mais, il faut dire que l'assurance santé est un produit complexe, car elle couvre une grande variété de risques qui peuvent se renouveler. Elle s'appuie sur l'intervention de fournisseurs extérieurs de soins de santé ce qui complique énormément sa mise en place. Les risques de fraudes (faux sinistres, surfacturation) sont également importants.

2- Les Assurances de patrimoine (bien)

Dans ce domaine de la micro assurance, nous nous intéressons à l'assurance de dommage aux biens, et à l'assurance agricole.

- **l'assurance de dommages aux biens**

Ces assurances font référence aux garanties incendie et risques divers (vol, dégât des eaux, bris de glace,...). On distingue généralement les garanties suivantes :

- Les biens des particuliers (exemple : multirisque habitation)
- Les biens des professionnels,

Ces produits d'assurance de biens sont plus difficiles à proposer que les produits prévoyances, en raison d'une rentabilité plus difficile à atteindre. En effet, il est difficile non seulement d'évaluer le montant de la perte, mais aussi d'obtenir des statistiques fiables et même de maîtriser le risque. Néanmoins, les assurances de biens semblent avoir un potentiel de viabilité et sont actuellement développées par des micro assureurs ; c'est le cas par exemple pour les assurances agricoles.

- **Les Assurances agricoles**

Il s'agit d'un sous secteur de l'assurance de dommage aux biens, qui semble être un enjeu important dans les pays du sud; car il faut bien se rappeler que la majorité de la population des pays du sud tire ses ressources de l'agriculture. D'ailleurs l'importance du secteur agricole n'est plus à démontrer puisqu'il fournit emplois et revenus à 40% de la population mondiale⁷. Mais, il faut relever pour le déplorer qu'en Afrique l'assurance agricole n'est pas encore développée.

Toutefois, il reste que l'assurance des biens agricoles est difficile pour deux raisons :

- La pauvreté est souvent plus préoccupante dans le milieu rural, qui souffre en général d'un manque d'infrastructures (santé, éducation, eau, voies d'accès, etc.). A titre d'exemple selon la FAO, les 3/4 des pauvres vivent en milieu rural et dans tous les pays du monde le revenu des paysans est très inférieur à celui des habitants des villes, et même inférieur au salaire moyen des travailleurs non qualifiés.
- Les assurances agricoles se sont avérées structurellement déficitaires. En effet les statistiques des assurances récoltes développées par le secteur public dans plusieurs pays sont édifiantes.

Dans la pratique, la micro assurance par l'objectif qu'elle s'assigne permet d'élargir l'accès à l'assurance aux populations à faibles revenus ; ce qui nous conduit à nous poser la question de savoir : qu'en est-il de la bancassurance ?

S2- BANCASSURANCE

Le néologisme d'origine française « bancassurance » désigne une notion pouvant être interprétée de diverses façons. Car, on n'en trouve pas de définition claire ni dans la pratique, ni dans la théorie.

Toutefois, la bancassurance peut être définie soit d'un point de vue fonctionnel, soit d'un point de vue institutionnel⁸.

⁷ Cf. le portail de la microfinance. Mht

⁸ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Bancassurance>

- Le premier s'entend comme des services financiers intégrant des produits de la banque et d'assurance : par exemple la souscription d'assurance perte de revenus (chômage, invalidité, ...) associée à la tenue d'un compte courant.
- Le second concerne la manière dont est organisée la collaboration entre la banque et l'assurance ; cela se traduit de plus en plus par la création ou l'achat de sociétés d'assurance par des groupes bancaires, et en sens inverse de la diversification des groupes d'assurance dans les banques. En effet la plupart des banques proposent aujourd'hui des produits d'assurance (IARDT et vie) et vice versa la plupart des assureurs offrent désormais des services bancaires (crédits).

A la suite de ce qui a été dit supra, il faut bien savoir que la bancassurance non seulement a une histoire, mais a connu une évolution au fil du temps.

A- Historique et Evolution de la Bancassurance

1- Historique

Economiquement et légalement, la banque et l'assurance sont deux secteurs d'activités qui se sont développés depuis deux cent ans en s'ignorant. Pour mémoire, il est important de se rappeler que, dès le XII^{ème} siècle, les marchands vénitiens parcourant les mers, recevaient des sommes à titre d'assurance qui combinaient un financement par des fonds étrangers et la couverture du risque ; ce furent en réalité les premiers utilisateurs étymologiquement parlant du concept « bancassurance » en mêlant sur une même activité « finance et risque ».

En revanche, c'est dès le début du XIX^{ème} siècle que les affaires bancaires et d'assurances ont été clairement séparées par le législateur pour des raisons de stabilité politique. L'objectif était alors d'éviter que l'accumulation des risques lèse les intérêts des déposants et des preneurs d'assurance. En France par exemple, c'est autour des années 70 sous forme de commercialisation des produits d'assurance par le canal d'un réseau bancaire qu'est apparue la bancassurance. Dès lors, cette activité a connu une évolution significative.

2- Evolution de la Bancassurance

Depuis longtemps les produits d'assurance-vie étaient proposés à la fois par les banquiers et les assureurs, mais ce sont les groupes bancaires qui ont cherché les premiers à se

diversifier en proposant des produits d'assurance (IARDT, vie...). C'est ainsi que certains ont utilisé le néologisme « bancassurance » comme marque commerciale.

Plus récemment, ce sont cette fois les groupes d'assurance qui se diversifient à leur tour en proposant des services bancaires, c'est ainsi que sont apparus les néologismes comme *assurbanque* et *assurfinance* en France et *Allfinanz* en Allemagne.

Le processus s'est accéléré par des prises de contrôle des sociétés d'assurances par des banques et des banques par des sociétés d'assurance, ou encore par la création de filiales associant les différents métiers. Combiné avec d'autres activités financières (opération de marché, ingénierie financière,...), cela a abouti à la création de groupes financiers importants et diversifiés qualifiés de supermarchés financiers

Toutefois, il faut noter que malgré cette évolution, il subsiste un grand décalage entre les pays développés et les pays en voie de développement. En effet, dans la plupart des pays du tiers monde et au Cameroun en particulier, les deux secteurs (assurance et banque) sont encore en voie de (re)structuration, ce qui laisse présager un énorme potentiel de développement.

B- Intérêt du Rapprochement des Activités de Banque et d'Assurance

Assurance et Banque ont en commun un point essentiel, c'est que l'une comme l'autre manipule la monnaie ; ainsi passer d'une activité à l'autre a toujours été une possibilité parfois explorée. En réalité, le rapprochement de ces deux activités ou encore la pratique de la bancassurance offre de part et d'autre un éventail d'avantages :

- Pour l'assureur, elle lui permet, entre autre d'élargir sa base et d'atteindre des clients jusque là difficile d'accès, en réduisant de façon considérable ses coûts de distribution. Bien plus, la bancassurance facilite l'encaissement des primes par l'assureur en lui faisant bénéficier de la relation de confiance qui existe entre la banque et son client.
- Pour le banquier, la bancassurance est un moyen de créer de nouveaux flux de revenus et de diversifier son activité, en même temps qu'elle fidélise sa clientèle.
- Du côté du consommateur, la bancassurance va lui permettre d'avoir accès à l'ensemble de ses besoins financiers à partir d'un guichet unique (liquidité à court terme, constitution d'une épargne, protection contre les événements malheureux de la vie).

La pratique de la bancassurance offre plusieurs avantages : la garantie des crédits, l'amélioration des commissions, et la fidélisation de la clientèle.

1- La garantie de remboursement des crédits accordés par les banques

L'Assurance du remboursement des emprunts est pratiquée dans la plupart d'établissements de crédits. Les organismes de crédits souscrivent souvent des contrats d'assurance groupe couvrant leurs emprunteurs contre les risques de décès, d'invalidité, perte d'emploi, etc. l'assureur s'engage à rembourser le montant du capital restant dû à la banque en cas de survenance d'un de ces événements.

En effet, une banque peut souscrire plusieurs types de contrats d'assurance pour ses clients afin de garantir la bonne fin du crédit accordé. A cet effet l'article 43 al1 du Code CIMA dispose que : « *les indemnités dues par suite d'assurance sont attribuées sans qu'il y ait délégation expresse aux créanciers privilégiés ou hypothécaires suivant leur rang.* »

- L'Assurance en cas de décès

Par ce contrat, l'assureur se substitue à l'emprunteur et garantit le remboursement du capital restant dû à la banque en cas de décès de l'assuré. Ceci épargne les ayants droit de payer les traites, mais ils bénéficient du bien financé en toute quiétude.

- L'Assurance perte d'emploi

Nous vivons dans un environnement économique incertain et difficilement contrôlable, un employé peut perdre son emploi à tout moment et devenir désormais incapable de payer sa dette vis-à-vis de la banque. L'assurance perte d'emploi vient en réponse à cette préoccupation, car elle a pour objet le remboursement de la dette contracté par l'assuré auprès de la banque par l'assureur en cas de perte d'emploi de ce dernier.

2- Les motivations d'ordre stratégique

Le bien fondé de la bancassurance s'articule autour de deux grandes considérations : la rentabilité et la fidélisation de la clientèle.

- La rentabilisation des guichets

Nous sommes aujourd'hui à l'heure de l'ingénierie financière, les banques mettent toutes les stratégies en place pour améliorer leur rentabilité. La distribution des produits d'assurance apparaît alors comme un moyen d'accroître leurs résultats. En fait pour obtenir une rentabilité

satisfaisante, l'activité de bancassurance exige des volumes de contrats importants, car ce n'est qu'à partir d'un certain nombre de contrats d'assurance détenus dans son portefeuille que la banque peut rentabiliser cette activité. Or, pour vendre un nombre important de contrats, il est nécessaire entre autres démarches de motiver les chargés de clientèle et de former le personnel sur le concept de bancassurance.

- La fidélisation de la clientèle

La fidélisation du client correspond à un besoin universel, structurel et récurrent pour toutes les entreprises offrant des services dont l'achat est susceptible d'être renouvelé par le consommateur. La bancassurance offre alors la possibilité aux deux secteurs d'activité que sont la banque et l'assurance, non seulement d'augmenter leurs productivités ; mais aussi de conquérir une clientèle potentielle plus importante. Ceci est d'autant plus vérifié en assurance vie puisque la quasi totalité des contrats ont une durée de vie très longue c'est-à-dire supérieure à cinq ans. Finalement, la bancassurance peut se justifier par des considérations tournant autour de deux logiques qu'on pourrait à juste titre qualifier : de logique complémentaire et de logique de facteurs.

- Pour la première nous pouvons dire que la banque et l'assurance se trouvent aujourd'hui dans une ère de complémentarité. La complémentarité consiste à ce que la banque aide l'assurance à se financer. La banque contribue à l'amélioration du chiffre d'affaires de l'assurance en diffusant ses produits. En revanche, les commissions reçues de l'assurance par la banque, lui permettent d'amortir ses charges fixes notamment la réduction des coûts administratifs et informatiques.
- Pour la deuxième, la distribution des produits d'assurance par les banques présente des avantages indéniables. La banque propose généralement des produits d'assurance standards et simplifiés avec une gestion informatisée. Le coût de recouvrement est faible car les banques réalisent les prélèvements automatiques sur les comptes des clients. Les arriérés de primes, même si elles existent, elles sont limitées. Bien plus les commissions reçues de l'assureur par la banque constituent un important aliment pour le chiffre d'affaires de celle-ci.

A l'analyse, il apparaît que la micro assurance et la bancassurance sont deux concepts prometteurs pour nos pays émergents. Aussi, nous posons nous la question de savoir quel est la place de ces deux activités dans le développement du marché camerounais des assurances ?

Chapitre II. PLACE DE LA MICRO ASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE DANS LE DEVELOPPEMENT DU MARCHE CAMEROUNAIS DES ASSURANCES.

Introduction

Tout au long de notre premier chapitre, nous avons présenté l'approche théorique de la micro assurance et de la bancassurance, cela nous a permis d'explorer ces deux concepts, et de savoir de quoi il en est question lorsqu'on parle de micro assurance ou de bancassurance. Par contre, dans ce chapitre, notre travail va s'articuler autour de deux sections. Dans la première, nous verrons la réglementation en matière d'assurance au Cameroun, tandis que la deuxième section nous permettra de voir quelle est la contribution de la micro assurance et de la bancassurance dans le développement du marché camerounais des assurances en particulier et dans l'économie camerounaise en général.

S1- CADRE REGLEMENTAIRE REGISSANT LES ACTIVITES D'ASSURANCE

La réglementation renvoie à l'ensemble de règles et normes qui entourent, mieux, régulent la pratique d'une activité précise. En effet, il est connu de tous que c'est à partir d'une bonne réglementation que se greffe le développement d'une activité, d'un marché, et partant d'un pays. Dans les pays développés par exemple, la réglementation est d'autant plus vigilante que l'assurance est un secteur essentiel dans la structuration économique et sociale d'un pays. De manière générale, lorsqu'un Etat met en place une réglementation du secteur des assurances, il vise à atteindre certains objectifs :

- Protéger les intérêts des souscripteurs et des assurés en imposant des règles strictes de solvabilité, vis à vis des compagnies d'assurance. Ceci dans le but d'éviter le non respect des engagements des assureurs (prestations) à l'égard des assurés.
- Faciliter le développement du secteur de l'assurance, en améliorant les conditions d'accès des populations vulnérables à l'assurance.
- Protéger les intérêts des souscripteurs vis-à-vis d'éventuelles fraudes.

C'est dans l'optique de poursuivre ces objectifs, que le Cameroun a signé le 10 juillet 1992 le Traité CIMA. Ce traité regroupe en son sein quinze Etats membres (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Côte d'Ivoire, Congo, les Comores, Gabon, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Tchad, RCA, Sénégal, Togo).

L'objectif du traité était de favoriser le développement de l'industrie des assurances en mettant en place une législation commune, d'encourager l'investissement local des provisions techniques et mathématiques générées par les opérations d'assurance, au profit de l'économie nationale des pays de la sous région, et renforcer la coopération dans le domaine des assurances dans les Etats membres en instituant un marché élargi et intégré de l'industrie des assurances réunissant les conditions d'un équilibre satisfaisant du point de vue technique, économique et financier.

A la suite de ce qui précède, il est important de parler, du cadre réglementaire de la bancassurance et de la micro assurance au Cameroun.

A- cadre réglementaire de la bancassurance et de la micro assurance au Cameroun

1/- Cadre réglementaire de la Bancassurance

Le Code CIMA, dans son article 500 du livre V présente clairement en quoi consiste une opération d'assurance ; plus loin dans son article 501 du même livre complété par la décision du conseil des ministres du 21 Avril 2004 en son article 503 qui apporte des dérogations à l'article 501, indique les personnes habilitées à procéder aux opérations d'assurance.

En effet, l'article 503 du Code CIMA suscitée dispose que :

Les opérations ci-après définies peuvent être présentées, sous la forme aussi bien de souscriptions d'assurances individuelles, que d'adhésions à des assurances collectives, par les personnes respectivement énoncées dans chaque cas :

1°- assurances contre les risques de décès, d'invalidité, de perte d'emploi ou de l'activité professionnelle souscrites expressément et exclusivement en vue de servir de garantie au remboursement d'un prêt : le prêteur ou les personnes concourant à l'octroi d'un prêt ;

2°- assurances de transport de marchandises ou facultés par voie fluviale : les courtiers de fret ;

3°- assurances couvrant à titre principal les frais des interventions d'assistance liées au déplacement et effectuées par des tiers : les dirigeants, le personnel des agences de voyages, des banques et établissements financiers et leurs préposés ;

4°- les banques, les établissements financiers, les institutions de micro finance agréées, les caisses d'épargne et la poste peuvent présenter des opérations d'assurance à leurs guichets dès lors que la personne habilitée à présenter ces opérations est titulaire de la carte professionnelle visée à l'article 510.

En revanche, si nous pouvons explorer le cadre réglementaire de la bancassurance au Cameroun, nous nous posons quand même la question de savoir : qu'en est-il de la micro assurance ?

2/- Cadre réglementaire de la micro assurance

La micro assurance peut être présentée sous deux formes : la forme « informelle » et la forme « formelle »

- Pour la première, il s'agit de la forme associative ou tontinière ou même encore les mutuelles. Dans cette forme de micro assurance, les individus réunis au sein d'une communauté, liés par la même histoire, les mêmes intérêts décident de cotiser de l'argent à chaque rencontre afin de s'entraider en cas d'événements malheureux ou heureux touchant l'un des membres. Pour cette forme de micro assurance, il n'existe pas de réglementation spécifique au Cameroun.
- Pour la deuxième forme qui consiste à adapter les produits d'assurance classique aux couches défavorisées et dont la distribution se fait par le biais d'établissements de micro finance, nous pouvons l'assimiler à une sorte de bancassurance au 2nd degré par conséquent la réglementation applicable serait alors celle du Code CIMA dans son article 503 précédemment cité.

Toutefois, il n'existe pas encore de réglementation spéciale dans le secteur de la micro assurance encore moins les établissements de micro assurance au Cameroun.

B- quelques exemples pratiques de la bancassurance et de micro assurance au Cameroun

La bancassurance et la micro assurance sont une réalité au Cameroun, il est important de voir quelques exemples pratiques.

1/- Exemples de Bancassurance au Cameroun

Depuis plus d'une décennie, les banques camerounaises se sont lancées dans la distribution des produits d'assurance. Il convient à cet effet de présenter quelques exemples de produits d'assurance commercialisés par les banques au Cameroun.

- **La bancassurance à Amity Bank Cameroon**

Dans sa stratégie de diversification de son portefeuille, Amity Bank a signé une convention avec ACTIVA VIE pour la vente des produits d'assurance de celle-ci ; il s'agit de l'assurance en cas de décès « well cover » et l'assurance « collective des prêts » qui sont effectivement des produits bancassurance.

- **convention d'assurance en cas de décès « well cover »**

C'est un contrat d'assurance destiné à tout titulaire de compte, il garantit le paiement du capital choisi par l'assuré en cas de décès, toutes causes sans limitation territoriale. En cas de décès par accident, le capital est doublé. Le contrat prend effet dès sa signature et se renouvelle par tacite reconduction, sauf avis de résiliation adressé par l'une ou l'autre partie. Peuvent adhérer à ce contrat les personnes âgées de 18 à 60 ans.

- **convention collective des prêts**

La présente convention a pour objet de garantir en cas **de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré**, le paiement d'un capital correspondant aux sommes restant dues sur le montant du prêt octroyé par la contractante. Comme le « well cover », ce contrat se renouvelle par tacite reconduction.

- **La bancassurance à Afriland First Bank**

Afriland First Bank et SAAR-VIE ont conçu un produit bancassurance appelé « As millénium », c'est un contrat d'assurance éducation qui garantit le financement des études supérieures de l'enfant en cas des événements suivants : perte d'emploi, maladie, décès,

invalidité de l'assuré. Ce contrat qui a également un volet épargne, offre la possibilité au souscripteur dès sa signature, de choisir la qualité de formation et l'établissement d'enseignement supérieur de l'enfant. Le contrat comporte un certain nombre d'avantages, par exemple : si l'enfant n'arrive pas à l'université, un capital lui sera versé pour lui permettre de faire un autre choix de vie. En cas de décès par accident du souscripteur, un capital supplémentaire est payé aux ayants droit. En cas d'hospitalisation, l'assuré bénéficie d'une indemnité journalière à concurrence de 90 jours par événement.

- **La bancassurance à la BICEC**

La BICEC commercialise plusieurs produits d'assurance, nous focalisons notre attention sur « la super retraite BICEC » qui est un produit d'assurances mis sur pieds avec la collaboration d'UACAM VIE.

La Super retraite est un contrat d'assurance mixte comportant deux garanties : la garantie épargne et la garantie prévoyance. La garantie épargne, permet à l'assuré de bénéficier de l'ouverture d'un compte individuel par l'assureur moyennant le paiement d'une cotisation mensuelle de 15000 FCFA, ou d'une prime unique. Les fonds ainsi constitués sont rémunérés **à un taux minimal de 3,5%, plus une participation aux bénéfices techniques et financiers**. La garantie prévoyance quant à elle prévoit le versement d'un capital aux bénéficiaires, en cas de décès de l'assuré ou alors à l'assuré lui-même en cas d'invalidité absolue et définitive avant la fin du contrat.

2/- Exemples de micro assurance au cameroun

Au Cameroun, en dehors de la forme informelle de micro assurance citée plus haut, plusieurs autres produits de micro assurance sont développés et vendus par le canal des EMF. En effet le produit phare de la micro assurance reste aujourd'hui l'assurance vie, son caractère hybride entre produit d'assurance et épargne étant bien adapté au contexte de la micro finance. Nous nous intéressons particulièrement à quelques exemples de micro assurance pratiquée par ACTIVA VIE :

- **La convention entre ACTIVA VIE et ADVANS**

La convention ACTIVA VIE ET ADVANS est un exemple concret de micro assurance ; car ADVANS est un établissement de micro finance dont la clientèle est essentiellement constituée des individus exerçant des petits métiers (couturier, petit commerce dans la rue, coiffure, etc.).

La présente convention a pour objet de garantir en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré, le paiement par ACTIVA VIE d'un capital correspondant aux sommes restant dues sur le montant du prêt octroyé par ADVANS.

L'adhésion à la présente convention est réservée aux personnes physiques ou aux représentants d'une société, association ou groupement auxquels ADVANS consent dans la limite d'un montant nominal de 15.000.000 FCFA (quinze millions francs CFA) un prêt sous la forme d'un crédit court terme d'une durée au plus égale à 24 (vingt quatre) mois.

ADVANS s'engage à faire adhérer à l'assurance groupe l'ensemble des bénéficiaires de prêts et à les y maintenir tant qu'ils bénéficient de crédits bancaires. En cas de décès de l'assuré, l'assureur garantit le paiement du capital restant dû au jour de l'évènement conformément au tableau d'amortissement.

Dans la convention de gestion, il ressort qu'ADVANS reçoit les commissions d'apport et de gestion calculées en appliquant un taux de 0,15% sur le montant du prêt accordé et le taux de prime appliqué est de 1% du capital.

Exemple : pour un crédit de FCFA 250.000, la prime P est de : $P = 250.000 * 1\% = 2500$ FCFA
Cette prime étant annuelle, on peut constater qu'elle est effectivement à la portée de toutes les bourses.

- **La convention entre COFINEST et ACTIVA VIE**

Le contrat d'assurance groupe décès dénommé « PRUDENTIA – PLUS » est souscrit par COFINEST en faveur des personnes physiques de plus de douze (12) ans titulaires de comptes bancaires ouverts dans ses livres. Il a pour objet de garantir en cas de décès de l'assuré, quelle qu'en soit la cause, le paiement du capital fixé à FCFA 500.000 (cinq cent mille francs CFA). La prime mensuelle de l'assurance « PRUDENTIA – PLUS » est fixée forfaitairement à FCFA 225 (deux cent vingt cinq francs CFA) pour chaque adhérent, payable à l'avance par COFINEST. La différence est payée sous forme d'agios pris en charge par le client.

La procédure de placement et de comptabilisation est simple, à la fin de chaque mois un état de bulletins d'adhésion par série de comptes est établi, puis on fait la somme et on la multiplie par FCFA 225 pour déterminer le montant à verser à ACTIVA VIE.

Exemple : si le nombre d'adhésions total cumulé est de X, le montant à comptabiliser sera de : X multiplié par 225 FCFA multiplié par le prorata de mois restant à courir avant la fin de l'année.

S2- CONTRIBUTION DE LA MICRO ASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE AU DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE AU CAMEROUN

La micro assurance et la bancassurance font partie intégrante du marché camerounais des assurances. A cet effet, elles contribuent de manière significative au développement et à l'émergence dudit marché.

A- Apport de la bancassurance et de la micro assurance au développement du marché camerounais des assurances

Le dictionnaire petit Larousse définit le développement comme étant une amélioration qualitative et durable d'une économie et de son fonctionnement. D'un point de vue socioéconomique, parler de développement renvoie à la croissance économique et par ricochet au bien être des populations. En effet, on dit d'un pays qu'il est développé lorsqu'un certain nombre d'indicateurs garantissant le bien être des populations sont observés ; il s'agit de: l'accès aux soins de santé, l'énergie, l'accès à l'éducation, le niveau des infrastructures (voies de communication, les nouvelles technologies de l'information et de la communication, etc.)

En ce qui concerne le domaine des assurances, le développement indique l'éclosion, l'émergence du marché des Assurances. Présenté de cette façon on peut se demander quel est l'impact de la micro assurance et de la bancassurance dans le développement du marché camerounais des assurances et partant de l'économie camerounaise ? Les statistiques pouvant nous permettre de mesurer cet impact ne sont pas encore disponibles, cependant, nous allons tour à tour tenter une simulation pour étayer notre argumentation.

1/- Bancassurance et développement du marché camerounais des assurances

Comme nous l'avons mentionné supra, l'activité centrale de la bancassurance est la distribution des produits d'assurance par la banque. Cette activité a un impact positif sur le marché camerounais des assurances pour plusieurs raisons :

- l'augmentation du chiffre d'affaires des compagnies d'assurance ; en effet les primes sont prélevées à la source comme nous l'avons déjà mentionné et cela réduit considérablement les impayés. Bien plus, il y'a une augmentation du nombre d'assurés car ces clients qui étaient difficiles d'accès sont désormais accessibles par le canal de la banque.
- La naissance des produits nouveaux ; le secteur bancaire est perpétuellement en mouvement, il y a toujours des innovations dans ce domaine. En effet, avec le développement des affaires, les clients ont des besoins diversifiés ce qui emmène les banques à concevoir des produits nouveaux afin de satisfaire une clientèle de plus en plus nombreuse et exigeante. Cela offre aux assureurs un champ encore plus grand, puisqu'il y'a de nouveaux risques à assurer, ce qui se traduit par une augmentation de leur chiffre d'affaires.
- La bancassurance favorise aussi la diversification du portefeuille de l'assureur. Les compagnies d'assurance bénéficient de la bonne image et de la confiance que l'on témoigne plus facilement aux banques ce qui est de nature à accroître la clientèle des compagnies d'assurance et partant le chiffre d'affaires du marché camerounais des assurances.

Illustration :

Soient les chiffres d'affaires des années 2005 et 2006 sur le marché camerounais d'assurance vie, on observe une répartition par branches.⁹

Pour mesurer l'impact de la bancassurance sur les chiffres de ces deux années, nous avons adopté une méthode empirique. Faute de statistiques fiables, nous nous sommes fondés sur les statistiques de l'ASAC pour ressortir sur les deux années 2005 et 2006 les chiffres de la bancassurance par entreprises.

Voir les tableaux et statistiques y afférent.

⁹ Voir chiffres d'affaires du marché camerounais d'assurance vie en 2005 et 2006 en annexe 4 et 5

SOCIETES	CA SOCIETES	CA BANCASSUR
ACTIVA VIE	1 059 990 000	382 084 000
AGF VIE	6 818 470 718	4 447 888 049
ALL LIFE	903 382 285	155 193 197
ASSURAMA	408 368 010	74 794 630
BENEF LIFE	3 800 832 166	34 472 986
LA CITOYENNE	6 262 071	4 321 325
SAAR VIE	394 870 893	70 383 127
UACAM VIE	2 480 996 596	70 383 127
TOTAL	15 873 172 739	5 239 520 441

Fig 1 : Chiffre d'affaires bancassurance par société en 2005

SOCIETES	CA SOCIETES	CA BANCASSUR
ACTIVA VIE	1 444 558 000	435 024 300
AGF VIE	8 018 859 483	5 257 329 535
ALL LIFE	851 509 666	133 533 549
BENEF LIFE	4 063 740 488	73 936 978
SAAR VIE	539 303 000	275 224 000
UACAM VIE	3 421 733 705	1 570 455 102
TOTAL	18 339 704 342	7 745 503 464

Fig 2 : Chiffre d'affaires bancassurance par société en 2006

Méthode utilisée

Pour ressortir le chiffre d'affaires de la bancassurance, nous avons tenu compte de la réalité de chaque entreprise.

Par exemple au niveau d'AGF, la distribution des produits de capitalisation est essentiellement faite à travers le réseau bancaire. Nous avons préféré faire un abattement de 30% pour ne retenir que 70% pour la bancassurance.

Dans le chiffre d'affaires des collectives, nous savons qu'il existe les produits collectives crédits, les collectives prévoyances et les IFC ; nous avons fait un abattement de 50% pour la bancassurance.

Cette méthode a été généralisée et appliquée sur le chiffre d'affaires des différentes compagnies conformément aux tableaux en annexe. Cela nous a permis de ressortir en synthèse le tableau ci-après qui présente par exercice le chiffre d'affaires global, la part du chiffre d'affaires de la bancassurance et la quote-part du chiffre d'affaires de la bancassurance relevant du chiffre d'affaires global

tableau d'évolution de la bancassurance

CA	Marché	Banc assurance	Quote part %
Années			
2005	15 873 172 739	5 239 520 441	33%
2006	18 339 704 342	7 745 503 464	42%

Fig 3 : Tableau d'évolution de la bancassurance

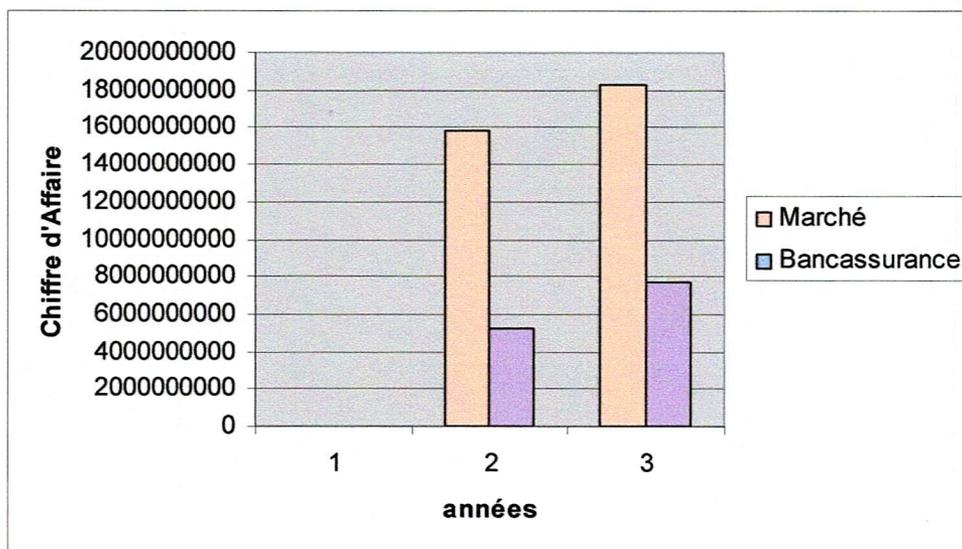


Fig 4: Représentation graphique de l'évolution de la bancassurance

A l'observation et à l'analyse, nous constatons que la quote-part du chiffre d'affaires relevant de la bancassurance est en net accroissement d'une année à l'autre. Si l'analyse évoquée plus haut est scientifiquement appliquée nous sommes convaincus que la bancassurance constitue un grand atout pour l'avenir de l'assurance au Cameroun comme c'est le cas aujourd'hui dans les pays occidentaux.

2/- Micro assurance et développement du marché camerounais d'assurance

La micro assurance permet aux masses défavorisées d'avoir accès à l'assurance, puisque les produits offerts sont adaptés à leurs besoins et à leur capacité financière. De ce fait, elle contribue au développement du marché camerounais des assurances pour ces raisons :

- La clientèle visée se constitue surtout des exclus du système d'assurance classique qui sont une nouvelle cible pour les assureurs, c'est l'ouverture d'un vaste marché d'assurance.
- Meilleure mutualisation, car ici on a un nombre élevé de clients, ils sont mieux mutualisés même si les primes sont très faibles. La loi des grands nombres permet à l'assureur de mieux maîtriser le risque et d'accroître son chiffre d'affaires.
- Il y'a également un impact social, car en offrant une couverture à cette tranche de la société, cela contribue à réduire sa vulnérabilité face aux événements malheureux de la vie tout en réduisant sa pauvreté. Il est important de savoir que la lutte contre la pauvreté ne passe pas seulement par le relèvement du revenu monétaire des personnes, mais aussi par la réduction de leur vulnérabilité face aux conséquences graves consécutives à des deuils, à des maladies, et à la perte de leurs biens.
- Accroissement du chiffre d'affaires, n'oublions pas que 80% de la population tire leur revenu des secteurs informels et agricoles ; or cette tranche souvent exclue des assurances classiques génère des fonds importants ; en leur donnant la possibilité de s'assurer, cela leur permet de sécuriser leurs activités, tandis que l'assureur voit son chiffre d'affaires s'accroître.

Illustration :

Au Cameroun on dénombre environ 445 EMF¹⁰, en faisant l'hypothèse que dans trois (3) ou cinq (5) ans, la moyenne des comptes soit de 15.000 par EMF, ce qui donne un total de comptes de $445 \times 15000 = 6.675.000$ comptes. Supposons que chaque titulaire de compte paie 10.000F comme prime d'assurance annuelle soit une prime de 867 FCFA par mois pour un capital de 1.000.000FCFA pour une assurance décès.

¹⁰ Source : Ministère des Finances et du Budget (Division des assurances)

Le résultat en terme de chiffre d'affaires est très important soit $6.675.000 \times 10.000 = 66.750.000.000$. (Soixante six milliards sept cent cinquante millions). Or, nous savons que le chiffre d'affaires vie en 2007 est de FCFA 22 530 881 968 (vingt deux milliards cinq cent trente millions huit cent quatre un mille neuf cent soixante huit) toutes branches considérées ; ceci nous emmène à constater que le chiffre d'affaires que pourrait apporter la micro assurance est presque trois fois plus grand que le chiffre actuel du marché.

L'analyse qui se dégage est qu'en utilisant les EMF, la micro assurance pourrait augmenter considérablement le chiffre d'affaires du marché camerounais des assurances avec pour effet d'entraînement le développement de l'économie camerounaise.

En dépit de l'importance de la micro assurance et de la bancassurance dans le développement du marché camerounais des Assurances, il reste que l'émergence de ces deux activités fait face à un certain nombre d'obstacles.

B- Obstacles à l'Emergence de la Micro assurance et de la Bancassurance

1 / Au niveau de la bancassurance

L'évolution de la bancassurance au Cameroun est étroitement liée au marché d'assurance. Toutefois, nous pouvons relever quelques freins à l'évolution de cette activité notamment :

➤ Le manque de culture d'assurance

Dans les pays développés, la prudence et la prévoyance constituent la règle d'or. Dès lors, chacun va chercher à se prémunir contre les conséquences d'une maladie invalidante, d'un décès, d'une cessation d'activité. Par contre, en Afrique en générale et au Cameroun en particulier, l'organisation de la société basée sur la solidarité et l'entraide, la naïveté de la population font que les gens trouvent que l'assurance est inutile.

Bien plus, l'ignorance de la majorité des gens porte un sérieux coup au domaine d'assurance et partant à la bancassurance.

➤ Les activités des tontines

Les tontines sont des associations dans lesquelles les individus sont regroupés et organisés selon des règles établies d'un commun accord. La fonction la plus connue de ces types d'association est l'épargne, le crédit, la solidarité et l'entraide.

La tontine est une épargne obligatoire où la contribution de chaque membre aux différentes caisses « secours » (secours santé, secours décès, banque scolaire) lui permet d'avoir des aides et assistance en cas de maladie, de décès et même d'événement heureux dans la famille du coup, les adhérents à ces tontines trouvent que l'assurance est inutile.

➤ **L'image de l'assureur**

La plupart des gens ne font pas confiance à l'assureur, la faillite de certaines entreprises camerounaises d'assurance ayant plongé les assurés potentiels dans le doute. A ce manque de confiance, s'ajoute la faiblesse du revenu, ce qui freine considérablement l'évolution de l'assurance et la bancassurance.

2/ Au niveau de la micro assurance

La micro assurance a pour mission essentielle d'élargir l'accès à l'assurance à des populations à faibles revenus qui généralement travaillent dans l'informel ou non ; ce secteur d'activité qui intéresse à un plus haut niveau les acteurs de développement, rencontre d'énormes difficultés pour son émergence, il s'agit de :

➤ **l'absence d'une réglementation**

Malgré son utilité et sa légitimité, l'absence d'une réglementation dans ce domaine pose beaucoup de problèmes par exemple :

- La continuité de cette activité dépend du « fait du prince », l'état pouvant à tout moment l'interdire. les structures de micro assurance sont souvent mises sur pieds soit par un individu, soit par un groupuscule qui peut à tout moment détourner l'épargne des adhérents.
- Le droit des souscripteurs et des assurés est aléatoire.

➤ **gestion approximative**

A ce niveau, il faut dire que le coût relatif de gestion est très élevé par rapport à la taille des polices. Bien plus, l'absence de bases actuarielles fragilise la pérennité sur le long et moyen terme des programmes d'assurance. En effet il n'existe pas encore de statistiques dans le domaine pour permettre une bonne évaluation du risque. Aussi l'absence d'accès à la réassurance implique un risque de ruine, en cas de sinistre généralisé. Enfin, dans cette forme

tontinière la sélection des risques n'est pas poussée, ce qui conduit à une mauvaise tarification.

➤ **La non qualification du personnel**

Les personnes placées à la tête de ces structures n'ont pas toujours la qualification requise pour gérer les éventuels adhérents. La plupart des fournisseurs de produits de micro assurance ne possèdent aucune expérience dans les domaines techniques et juridiques de l'assurance.

En définitive, la micro assurance et la bancassurance occupent une place de choix dans le développement du marché camerounais des assurances comme nous l'avons démontré dans les différentes articulations qui ont ponctué notre travail. Car, l'une et l'autre contribue à l'accroissement du chiffre d'affaires du marché ; en plus ces activités constituent aussi un puissant outil de lutte contre la pauvreté. En revanche, il faut tout de même dire qu'à l'état actuel des choses la bancassurance IARDT tarde à décoller.

CONCLUSION GENERALE

Les quatre (4) mois et deux semaines passés au sein de la société ACTIVA VIE S.A. pour notre stage de fin de formation, nous ont permis de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises au cours de notre formation. Pendant cette période nous nous sommes familiarisés à l'ambiance de l'entreprise, nous avons développé les relations humaines et professionnelles ce qui nous a par ailleurs emmené à connaître l'organisation et le fonctionnement d'une compagnie d'assurance.

ACTIVA VIE S.A. est l'une des sociétés du groupe ACTIVA dont la structure se compose d'une direction générale, à laquelle sont rattachés directement le contrôle général et la sous direction actuariat. Pour mener à bien ses objectifs la direction générale est appuyée par d'autres directions et sous directions comportant chacune des services ou départements. Toutefois nous avons noté qu'il existe des directions et sous directions communes au GROUPE ACTIVA et celles qui sont spécifiques à ACTIVA VIE.

Au-delà, l'étude de notre thème intitulé « micro assurance, bancassurance et développement d'un marché de la zone CIMA : cas du Cameroun » s'est voulue à la fois actuelle et prospective. En effet, après la présentation théorique du cadre réglementaire de la bancassurance et de la micro assurance, nous avons au cours de nos développements, montré que ces deux activités auront aujourd'hui et demain un impact important dans le développement du marché camerounais des assurances, ceci pour plusieurs raisons :

- D'abord, la micro assurance comme la bancassurance poursuivent le même objectif celui de distribuer les produits d'assurance. De ce fait, elles contribuent effectivement à accroître le chiffre d'affaires des compagnies d'assurance et partant du marché camerounais des assurances ; et cela a aussi un effet positif sur l'économie camerounaise car n'oublions pas que c'est à l'assurance que l'on pense, lorsqu'on parle d'investisseur institutionnel. En effet, plus le chiffre d'affaires des assureurs est élevé, plus ils font des placements et financent ainsi l'économie nationale.

- La micro assurance et la bancassurance contribuent à la réduction de la pauvreté ; la micro assurance réduit la vulnérabilité des populations marginalisées face aux conséquences graves des événements auxquels elles sont confrontées. Tandis que la bancassurance est un moyen de diversification des activités de banque et d'assurance ce qui implique forcément la création d'emplois et par conséquent, la réduction de la pauvreté.

Finalement, il découle de notre analyse que la micro assurance et la bancassurance occupent une place importante dans le développement du marché camerounais des assurances en particulier et de l'économie camerounaise en général. D'ailleurs, nous osons croire que cette place sera plus importante encore dans les années à venir. C'est pourquoi nous préconisons un partenariat soutenu entre les assureurs et les organismes de microcrédits d'une part, et une bonne collaboration entre l'assurance et la banque d'autre part. Enfin, nous proposons la mise sur pieds d'une approche commerciale qui s'adapte à notre environnement CIMA constitué en grande partie du secteur informel. Cela permettra le développement de ces deux secteurs d'activités, partant de l'économie toute entière au Cameroun et dans la Zone CIMA.

ANNEXES

Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun

LE CHIFFRE D'AFFAIRES DU MARCHE CAMEROUNAIS

DES ASSURANCES, EXERCICE 2007

SOCIETES	CA 2006	CA 2007	Evolution en V.R	
ACTIVA ASS	9 257 814 000	9 674 458 649	4	4,50%
AGC	316 877 131	420 627 560	15	32,74%
AGF	9 494 949 374	9 585 203 378	5	0,95%
ALPHA	772 838 340	2 332 916 820		201,86%
AREA	-	-		-
AXA ASS.	10 999 183 180	11 094 278 797	2	0,86%
BENEF. GEN.	547 993 524	1 013 109 109	13	84,88%
CAMINSUR	1 418 422 171	1 684 423 206	11	19,17%
CHANAS ASS.	19 247 414 156	17 434 682 876	1	-9,42%
CPA	1 525 346 649	1 807 159 070	10	18,48%
GMC	3 671 602 282	4 201 835 833	7	13,41%
LA CITOYENNE	5 392 252 899	6 028 988 758	6	11,81%
NSIA	-	-		-
PRO ASSUR	3 039 488 652	3 640 684 608	8	19,78%
SAAR ASS	9 616 546 889	10 003 516 728	3	4,02%
SAMARITAN	-	591 412 705	104	-
SAMIRIS	2 066 650 293	3 195 867 966	7	54,72%
ZENITHIE	-	1 244 302 679	12	-
TOTAL	77 361 279 540	83 953 312 842		8,52%

SOCIETES	CA 2006	CA 2007	Evolution en V.R	
ACTIVA-VIE	1 444 558 000	1 953 697 586	4	35,58%
AGF-VIE	8 018 859 483	9 589 681 426	1	19,59%
ALL LIFE	851 509 666	1 205 000 000	5	41,51%
BENEF LIFE	4 063 740 488	4 304 879 764	3	5,93%
PRO ASSUR VIE	-	16 188 113	7	-
SAAR VIE	538 258 115	778 598 727	6	44,65%
UACam Vie	3 635 745 026	4 678 936 352	2	28,69%
TOTAL	18 552 670 778	22 630 881 968		21,44%

BRANCHES	MONTANT DU CA EN 2006	PART DANS LE CA DU MARCHE EN 2006	MONTANT DU CA EN 2007	PART DU CA DU MARCHE EN 2007	Taux de croissance
BRANCHES VIE	77 361 279 540	80,71%	83 953 312 842	78,84%	8,62%
ETCAPITALISATION	18 552 670 778	19,3%	22 630 881 968	21,16%	21,44%
TOTAL	96 913 950 318	100,0%	106 584 194 810	100,00%	11,02%



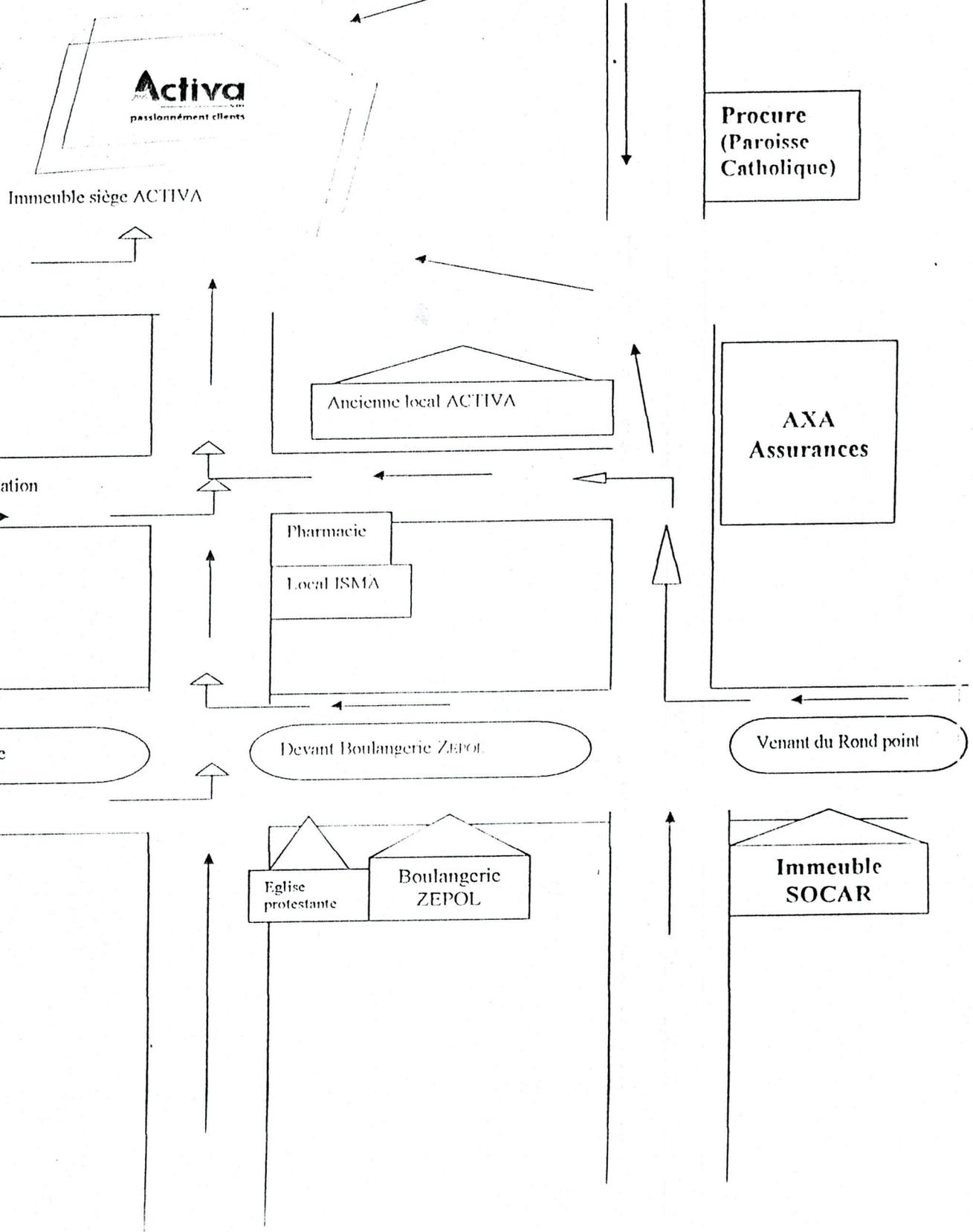
Fait à Douala le 21 mai 2008

Le Secrétaire Général de l'ASAC

POUR UNE MEILLEURE ASSURANCE N'HESITEZ PAS, C'EST ICI

Situation Géographique

Axe lourd du port



Activa
passionnément clients

Immeuble siège ACTIVA

Procure
(Paroisse
Catholique)

Ancienne local ACTIVA

AXA
Assurances

Venant de FOKOU alimentation

Pharmacie
Local ISMA

Venant de la Soudanaise

Devant Boulangerie ZEPOL

Venant du Rond point

Eglise protestante
Boulangerie ZEPOL

Immeuble SOCAR

ORGANIGRAMME ACTIVA VIE

President Directeur General:
Richard LOWE

Assesseur de l'Inchuan

Assesseur de l'Inchuan Vx
Vernon NOUNO

Directeur General Adjoint Vx
Annette MONTHE

Co-directeur General & Directeur de l'Administration
Juste WEMENI

Direction des Services Commerciaux
Régularisation
Administration et Affaires
Régularisation Financière, Ad

Annuaire
BAYOUA
Actuariel, Indices et Analyses Techniques
Statistiques

Directeur Administratif
MALOUA

Directeur Exploitation

Secrétariat

Directeur Commercial

Secrétaire Commercial
TOLEATA

Sous direction production
Sauzet EUDOUA
Sous direction

Sous direction Logistique
Fourniture et Services
Albert EUDOUA
Sous direction

Trésorerie Commercial

Le Directeur Administratif
Monsieur MALOUA
Chef de Service

Le Directeur Exploitation
Monsieur MALOUA
Chef de Service

Encadrement

Encadrement
Assurances Interactives
Jacques KONDO

Section des Fournitures

Gestion des Fournitures
Joseph EUDOUA

Gestion des Equipements
Joseph EUDOUA

Assurances Individuelles
et Assurances du Risque
Charles KANJE
Chef de Service

Redacteur
Robert KONNY

Agence Eudoua 1
Flaurent WANDJI

Agence Eudoua 2
FDMO

Agence Yaoundé
MIDJONG STONGA

Agence Garoua
DEKOULE

Agence Bamenda
F. TAMBOUONG

Agence de Bakouma

Barreaux

Courage et Union
Comité Assurance
Collective

Dir. Commercial
Charles ROUCHE
Chef de Service

Secrétaire d'Agence
Collette SILINDOU

Secrétaire d'Agence
NYIMBY I. MESSIE

Secrétaire d'Agence
Alcedou MADI

Secrétaire d'Agence

Compta
General
A. DJOUA

Tresorerie

Caissier VIE
C. SILINDOU

Importateurs

Chefs d'Equipe

Service Commercial

VIE: CHIFFRES D'AFFAIRES EXERCICE 2005

ES	GRANDE BRANCHE	COLLECTIVES	COMPLEMENTAIRES	AUTRES RISQUES	CAPITALISATION	TOTAL	ACCEPTATIONS	ACCEPTATIONS TOTAL
713	316 622 000	691 365 000	0	0	52 000 000	1 059 990 000	0	1 059 990 000
	12 138 544	1 529 729 364	0	0	5 253 609 810	6 818 470 718	0	6 818 470 718
	554 212 955	224 933 194	54 669 747	8 528 389	61 035 000	902 382 285	0	902 382 285
724	47 732 026	39 455 453	302 657 303	0	27 493 225	408 338 010	0	408 338 010
725	3 116 096 741	140 766 254	543 969 171	0	0	3 800 832 166	0	3 800 832 166
726	88 750	0	0	0	0 173 221	6 262 071	0	6 262 071
727	0	0	0	0	0	0	0	0
728	259 021 421	0	0	0	106 846 472	364 870 893	0	364 870 893
729	22 596 530	607 305 040	255 364 542	0	1 355 733 054	2 450 996 596	0	2 450 996 596
730	4 307 503 867	3 477 533 305	1 186 090 763	8 528 389	6 522 896 915	15 573 172 739	0	15 573 172 739

CETES	GRANDE BRANCHE	COLLECTIVES	COMPLEMEN- TAIRES	AUTRES RISQUES	CAPITALISATION	TOTAL	ACCEPTATIONS	ACCEPTATIONS + TOTAL
STIVA-VIE	598 785 000	785 084 000	0	0	60 669 000	1 444 558 000	0	1 444 558 000
SE-VIE	9 171 675	1 747 259 653	0	0	6 262 428 155	8 018 859 483	0	8 018 859 483
LIFE	523 512 963	255 035 218	64 367 285	0	8 594 200	851 509 666	0	851 509 666
NEF LIFE	3 572 342 557	21 563 395	379 612 707	0	90 221 829	4 063 740 485	0	4 063 740 485
ACTOYENNE	0	0	0	0	0	0	0	0
NO ASSUR VIE	-	-	-	-	-	-	-	-
AAE VIE	52 744 000	323 179 000	1 045 000	0	162 335 000	539 303 000	0	539 303 000
AGEE Vie	67 129 121	728 775 114	902 882 834	0	1 722 963 636	3 421 733 703	214 011 321	3 635 745 025
TOTAL	4 823 675 316	3 660 896 350	1 347 407 826	0	8 307 221 820	18 339 704 342	214 011 321	18 553 715 663

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES SPECIAUX

- Assurance et Sécurité – ASAC Edition n° 012 Mai 2008.
- Spécial Etats Généraux de l'Assurance Vie juillet 2007.
- Les statistiques du marché d'assurance vie 2005 et 2006 ASAC.

MEMOIRE

- **Analyse critique de la bancassurance au Cameroun** : par Francis Valery BEUKAM
Institut des Relations Internationales du Cameroun (IRIC) Octobre 2006

CODES ET LOIS

Code des Assurances des ETATS membres de la CIMA, Edition 2004.

COURS

- C. MEBADA : Gestion Commerciale, IIA Cycle MSTA, 2007.
- A. FOU DA ABEGA : Marketing d'Assurance vie, IIA Cycle MSTA, 2007.

DICTIONNAIRE

Dictionnaire petit LAROUSSE

SITES WEB

<http://www.jekoo.com>
<http://www.goole.com>

TABLE DES FIGURES

TABLEAUX ET REPRESENTATION GRAPHIQUE

- ❖ Figure 1 : Chiffre d'affaire de la bancassurance en 2005

- ❖ Figure 2 : Chiffre d'affaire de la bancassurance en 2006

- ❖ Figure 3 : Quote-part de la bancassurance sur le chiffre d'affaire du marché d'assurance vie 2005 et 2006

- ❖ Figure 4 : Représentation graphique de l'évolution de la bancassurance en 2005 et 2006

TABLE DE MATIERES

DEDICACES.....	i
RMERCIEMENTS.....	ii
SIGLES ET ABREVIATIONS.....	iii
SOMMAIRE.....	iv
ANNEXES.....	v
BIBLIOGRAPHIE.....	vi
TABLE DES FIGURES.....	vii
INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	1
PREMIERE PARTIE :	
DESCRIPTION DE L'ENVIRONNEMENT DE STAGE.....	3
CHAPITRE I. PRESENTATION GENERALE D'ACTIVA VIE.....	5
S1- Evolution d'ACTIVA VIE.....	5
A- Plan Historique.....	5
B- Situation Géographique.....	5
S2- Aspects juridiques.....	6
A- L'Assemblée Générale.....	6
B- Le Conseil D'administration.....	6
CHAPITRE II. ORGANISATION INTERNE ET DESCRIPTION DES ACTIVITES DES DIFFERENTS SERVICES.....	7
S1- Organisation Interne d'ACTIVA VIE.....	7
A- Les Organes Décisionnels.....	7
1- La Direction Générale.....	7
2- La Sous Direction des ressources humaines.....	8
3- La Direction Communication et Marketing.....	8
4- La Direction Réassurance.....	9

B- Les Organes Opérationnels spécifiques à ACTIVA VIE.....	9
1- La Direction Commerciale.....	9
2- La Direction de l'exploitation.....	10
3- La Sous Direction Informatique.....	10
4- La Sous Direction Comptabilité finance et fiscalité.....	10
S2- Description des Activités des Différentes services.....	10
A- La direction commerciale.....	10
1- Activités de cette Direction.....	11
2- Produits Vendus par ACTIVA VIE.....	11
B- La Direction de l'exploitation.....	12
1- La Sous Direction Production.....	12
2- La Sous Direction Gestion.....	13
DEUXIEME PARTIE :	
MICROASSURANCE, BANCASSURANCE ET DEVELOPPEMENT D'UN MARCHE DE LA ZONE CIMA : CAS DU CAMEROUN.....	16
CHAPITRE I. APPROCHE THEORIQUE DE LA MICRO ASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE.....	18
S1- La micro assurance.....	18
A- Historique et Evolution de la Micro assurance.....	18
1- Historique.....	18
2- Evolution de la Micro assurance.....	19
B- Présentation de la micro assurance.....	19
1- La Micro assurance de personnes.....	19
2- Les assurances de patrimoine.....	20
S2- La bancassurance.....	21
A- Historique et Evolution de la Bancassurance	22
1- Historique.....	22
2- Evolution de la Bancassurance.....	22

B- Intérêt du rapprochement des activités de banque et d'assurance.....	23
1- La Garantie de remboursement des crédits accordés par la banque.....	24
2- Les motivations d'ordre stratégiques.....	24

CHAPITRE II. PLACE DE LA MICROASSURANCE ET DE LA BANCASSURANCE
DANS LE DEVELOPPEMENT DU MARCHE CAMEROUNAIS DES ASSURANCES...27

S1- cadre réglementaire régissant les activités d'assurance.....	27
A- Cadre réglementaire de la Bancassurance et de la micro assurance au Cameroun	28
1- Cadre réglementaire de la Bancassurance.....	28
2- Cadre réglementaire de la Micro assurance.....	29
B- Quelques Exemples pratiques de bancassurance et de micro assurance au Cameroun...30	
1- Exemples de Bancassurance au Cameroun.....	30
2- Exemples de micro assurance au Cameroun.....	31

S2- contribution de la micro assurance et de la bancassurance au développement de l'assurance au Cameroun.....	33
A- Apport de la Bancassurance et de la Micro assurance au développement du marché Camerounais des assurances.....	33
1- Bancassurance et développement du marché Camerounais des Assurances.....	33
2- Micro assurance et développement du marché camerounais des assurances.....	37
B- Obstacles à l'émergence de la Micro assurance et de la Bancassurance.....	38
1- Au Niveau de la Bancassurance.....	38
2- Au niveau de la Micro assurance.....	39

CONCLUSION GENERALE.....	41
--------------------------	----