

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES**

**( I. I. A. )**

**B. P. 1575 YAOUNDE**

**CYCLE SUPERIEUR**

**11ème Promotion (1992-1994)**

---

**THEME : LES OBSTACLES ET LES FACTEURS  
FAVORABLES A L'EXPANSION DE  
L'ASSURANCE AU CAMEROUN**

**Mémoire de fin d'Etudes en vue de l'Obtention du  
Diplôme d'Etudes Supérieures d'Assurances  
(D. E. S. A.)**

**Présenté par :  
NANA François**

**Sous la Direction de :  
Mr Christian LE GOFF  
Directeur Général de la C.C.A.R.**

**Année Académique 1994.**

# D E D I C A C E

\* \* \* \* \*

A ma fille NANA KAMGANG Armelle Mélissa, que ce travail lui serve d'exemple.

A mon épouse NANA Catherine,

A mon grand frère NKOUKE Michel, pour mon éducation et pour ses responsabilités dans notre famille.

A monsieur KAMGANG Japhet, Madame KAMGANG Clarisse, pour tout ce qu'ils font pour moi.

A tous mes promotionnaires de l'Institut International des Assurances de Yaoundé.

# R E M E R C I E M E N T S

\* \* \* \* \*

Au Professeur Julien Jean CODJOVI , Directeur Général de l'IIA, pour tout ce qu'il a fait et continue à faire pour moi.

A Monsieur Christian LE GOFF, Directeur Général de la CCAR, pour la direction de ce travail, les facilités et les meilleures conditions du déroulement de mon stage.

A Monsieur Jean NGOUNA , chef de service de l'administration générale à la CCAR, pour les sacrifices consentis pour moi.

A tout le personnel de la CCAR et notamment à :

Mademoiselle Danielle Michelle WANGA FULLER, qui a suivi la rédaction de ce mémoire.

Mademoiselle Adèle Nicole JAZET pour la mise en page de ce mémoire.

Messieurs Aaron LEMB  
Thierry KEPEDEN pour leurs conseils.

Mesdames Yvonne TIKI MBELLA  
Josiane ZAMBOU  
Elise FOGANG  
Julienne BONNY

Messieurs Paul M'BONGUE  
Samuel TCHAPGWO  
Carlozodes TCHEUMANAK TCHOUAMBE  
Jean François EBENE  
Marcel. LOCKO  
Emmanuel NDEDI

# TABLE DE MATIERES.

DEDICACES

REMERCIEMENTS

INTRODUCTION GENERALE ET HISTORIQUE

## **Première Partie : L'OFFRE D'ASSURANCE FACE A L'EXPANSION DU MARCHE.**

### **Chapitre I - LES PRODUITS D'ASSURANCE**

- 1.1. *Evolution du chiffre d'affaires du marché de 1989 à 1992*
  - 1.1.1. Evolution globale
  - 1.1.2. Evolution par branche
- 1.2. *Contribution des produits à l'expansion de l'assurance*
  - 1.2.1. Les améliorations des produits
  - 1.2.2. La diversification des produits du marché
  - 1.2.3. Les produits en phase d'expansion

### **Chapitre II - LES ACTEURS DU MARCHE**

- 2.1. *Situation du marché*
  - 2.1.1. Les distributeurs d'assurance sur le marché
  - 2.1.2. Evolution du chiffre d'affaires par société de 1989 à 1992
- 2.2. *Les acteurs d'assurance face à l'expansion du marché*
  - 2.2.1. Une multitude d'intervenants aux moyens hétérogènes
  - 2.2.2. Un réseau de distribution étendu et diversifié

### **Chapitre III - LE CADRE JURIDIQUE**

- 3.1. *La réglementation des distributeurs d'assurances*
  - 3.1.1. Les conditions financières préalables à l'agrément
  - 3.1.2. Les produits d'assurance
  - 3.1.3. La prime d'assurance
- 3.2. *La réglementation de l'administration du contrôle*
  - 3.2.1. Un marché peu contrôlé
  - 3.2.2. Une volonté d'assainissement du marché dans le code CIMA

## **DEUXIEME PARTIE : LA DEMANDE D'ASSURANCES FACE A L'EXPANSION DU MARCHE**

### **Chapitre IV - LE CADRE SOCIOLOGIQUE**

- 4.1. *Population en croissance, urbanisée et relativement alphabète*
  - 4.1.1. Croissance démographique rapide
  - 4.1.2. Taux d'urbanisation croissant
  - 4.1.3. Population relativement scolarisée
- 4.2. *L'absence d'une culture d'assurance*
  - 4.2.1. L'insuffisance de communication
  - 4.2.2. L'incivisme en assurance obligatoire

### **Chapitre V - LE CADRE DE LA SOLVABILITE DE LA DEMANDE**

- 5.1. *L'environnement technique et fiscal*
  - 5.1.1. L'environnement technique
  - 5.1.2. L'environnement fiscal
- 5.2. *L'environnement économique*
  - 5.2.1. Une dépendance économique des émissions de primes
  - 5.2.2. Une situation de crise économique

PROPOSITIONS ET CONCLUSION

BIBLIOGRAPHIE

## INTRODUCTION GENERALE

L'assurance se définit comme une opération dans laquelle l'assuré, moyennant paiement d'une prime, se fait promettre une prestation par l'assureur en cas de réalisation d'un risque.

Au-delà du rôle sécuritaire de l'assurance, les primes encaissées par l'assureur lui permettent de jouer un rôle financier important dans l'économie nationale. En effet, l'assureur est un investisseur institutionnel car, à travers les primes, il collecte l'épargne des agents économiques en excédent de fonds (ménages) et prête ces fonds aux agents en déficit de financement (entreprises). Ce rôle financier n'est efficacement rempli que si le volume des primes est important, d'où les préoccupations de l'expansion de l'assurance, dont l'indicateur de mesure est le montant des primes encaissées par toutes les sociétés du marché.

L'ordonnance n°73/14 du 10 mai 1973 a créé le marché camerounais des assurances, exploité essentiellement par les sociétés de droit national. Avant ce texte, l'offre d'assurance était extravertie, et la demande, malgré l'assurance automobile obligatoire, demeurait étroite. A partir de ce cadre juridique, le chiffre d'affaires du marché enregistre une expansion rapide, passant de 5 milliards de FCFA en 1974 à 27,5 milliards en 1982, et à 46 milliards en 1986. Depuis cette dernière date, les émissions baissent d'année en année, et atteignent 32,7 milliards en 1992. Si la crise économique constitue l'explication évidente de cette baisse, il convient toutefois de rechercher, principalement sur le marché, les facteurs qui déterminent l'évolution des primes. C'est dans cette perspective que notre étude porte sur *les obstacles et les facteurs favorables à l'expansion de l'assurance au Cameroun*. Il s'agira de relever les éléments susceptibles de freiner ou d'encourager les émissions de primes sur le marché camerounais.

L'analyse de l'offre et de la demande d'assurance permettra d'atteindre cet objectif. D'une part, l'offre d'assurance est faite par les assureurs sur un marché rigoureusement réglementé en raison de l'inversion du cycle de production en assurance. Les produits d'assurance constituent le support de cette offre. D'autre part, la demande repose sur des besoins précis, et sur la possibilité du consommateur à payer la prime correspondante. Ainsi, notre approche comporte les deux parties suivantes :

I - L'OFFRE D'ASSURANCE

II - LA DEMANDE D'ASSURANCE

Avant de faire cette analyse, intéressons-nous d'abord à l'évolution historique de l'assurance au Cameroun.

## **APERCU HISTORIQUE ET GENESE DE L'ASSURANCE AU CAMEROUN.**

L'assurance, sous sa forme moderne, est la conséquence d'un phénomène qui ne cesse d'évoluer. Il convient alors de présenter succinctement l'historique de l'assurance et de voir comment elle a évolué depuis son introduction au Cameroun.

### **I - HISTORIQUE DE L'ASSURANCE.**

L'assurance est née avec "le prêt à la grosse aventure". pratiqué au moyen âge, dans le transport maritime par les banquiers et les armateurs. A cette époque, en effet, les possibilités du développement du commerce maritime sont limitées par les menaces de la piraterie et des fortunes de mer. C'est pour se prémunir contre les conséquences de ces risques que les armateurs vont faire appel aux banquiers. Ces derniers devaient accorder une avance aux armateurs pour leur permettre de faire face aux frais du voyage.

Le contrat de prêt envisageait les conséquences de deux éventualités : d'une part, la disparition du navire entraînait pour les prêteurs, la perte des fonds qu'ils ont avancés; d'autre part, l'arrivée à bon port de la cargaison permettait non seulement de restituer les fonds empruntés mais également, ces bailleurs de fonds avaient droit à une partie des bénéfices réalisés sur la vente de la cargaison.

En 1227, une décision du pape Georges IV devait interdire "le prêt à la grosse aventure". Cette mesure gêna les armateurs italiens dans leurs activités, d'où leur décision d'inverser le sens de l'opération interdite. Désormais, avant le départ du voyage, ils versaient aux banquiers une somme déterminée d'un commun accord. Si le navire arrivait à bon port, la somme versée restait acquise aux banquiers, alors que si la cargaison était victime de pertes, c'est le banquier qui devait verser à l'armateur une indemnité selon les modalités fixées dans le contrat initial. C'est ainsi que l'assurance maritime est apparue. Le premier contrat maritime fut souscrit le 24 avril 1347 par le marchand Génois Francesco di Marco.

L'assurance terrestre n'est apparue qu'au 17ème siècle avec l'assurance incendie qui a connu son éclosion et son développement à la suite du tristement célèbre incendie de Londres de 1666 qui ravagea près de 13 000 maisons. Cet incendie favorisa l'apparition des premières compagnies d'assurance. La première société incendie est créée en 1684 (Friendly Society Fire Office).

En 1653, un banquier napolitain, LORENZO TONTI, créa des tontines dont les mécanismes de fonctionnement ont favorisé l'éclosion de l'assurance-vie.

Sur le plan technique, l'assurance s'est développée avec la création de l'actuariat par deux hollandais : Johan DEWITT et Christian HUYGHENS. En 1693, un astronome nommé HALLEY dressa la première table de mortalité. Le développement des techniques actuarielles permet à l'assureur de réduire l'impact du hasard et de déterminer mathématiquement les probabilités de réalisation du risque.

C'est au 19ème et 20ème siècle que l'assurance a véritablement connu son envol en raison de plusieurs facteurs favorables : l'essor démographique, la révolution industrielle, l'évolution du droit de la responsabilité, et la croissance.

## **II - HISTORIQUE DE L'ASSURANCE AU CAMEROUN**

### ***A - Introduction pendant la période coloniale.***

Si l'assurance est apparue en Europe au 13ème siècle, ce n'est qu'avec l'extension des activités industrielles et commerciales au continent africain, pendant la colonisation, que les premières opérations d'assurance sont réalisées dans le pays. Les besoins d'assurance apparaissent dans les entreprises occidentales, qui doivent protéger leurs investissements. Pour satisfaire cette demande, les compagnies d'assurance des métropoles européennes installèrent des comptoirs de souscription dans les maisons de commerce général. Les contrats, les primes et les sinistres étaient directement gérés au siège des compagnies. A cette époque, l'offre d'assurance et la demande étaient extraverties. Cette situation dura jusqu'à l'indépendance du pays.

### ***B - Evolution depuis l'indépendance.***

Après l'indépendance, les nouvelles autorités, conscientes du fait que l'assurance permettrait de mobiliser l'épargne nécessaire au financement de leur développement, manifestèrent très tôt la volonté d'organiser ce secteur d'activité. Ceci s'est traduit par l'ordonnance n° 62/OF/36 du 31-03-1962 qui institua la première réglementation des assurances. Mais l'étroitesse de la demande et l'extraversion de l'offre d'assurance limitèrent la portée de ce texte. En effet, le marché était dominé par les agences des sociétés étrangères parmi lesquelles :

- la Guardian Royale Exchange.
- la Protectrice.
- la Préservatrice.
- les Assurances Générales de France (AGF).
- l'Union des Assurances de Paris (UAP).

Pour jeter les bases d'un marché moins extraverti, l'Etat créa :

- les Assurances Mutuelles du Cameroun (AMACAM) en 1964 pour vendre directement les produits d'assurance au public;
- la Caisse Nationale de Réassurance (CNR) par la loi n°65/LF/10 du 22-05-1965 pour apporter au marché naissant la couverture nécessaire en réassurance.

Par ailleurs, la loi n°65/LF/9 du 22-05-1965, rendait obligatoire l'assurance automobile et créait le Fonds de Garantie Automobile.

Malgré ces efforts, l'assurance demeurait tournée vers l'extérieur et difficile à contrôler. Il était en effet impossible de contrôler efficacement les courtiers, les agences, et les délégations des sociétés étrangères opérant à l'échelle mondiale.

L'ordonnance n°73/14 du 10 mai 1973 posa les bases d'un marché national autocentré, et soumis au contrôle de l'Etat. Le marché national autonome devait reposer sur les sociétés de droit national dont les organes de gestion et les centres de décision se situeraient dans le pays. Ainsi, les agences des sociétés étrangères qui avaient un chiffre d'affaires de plus de 150 millions de FCFA ont été transformées en sociétés de droit national. Les compagnies suivantes étaient créées aux côtés des AMACAM :

- la Société Camerounaise d'Assurances et de Réassurances (SOCAR).
- la Société Nouvelle d'Assurances au Cameroun (SNAC).
- la Compagnie Camerounaise d'Assurances et de Réassurances (CCAR).
- la Guardian Royal Exchange Cameroun (GREACAM).

L'activité des sociétés de complément et des délégations était également réglementée.

Cette ordonnance énonça le principe de la domiciliation au Cameroun de l'assurance des risques situés sur le territoire national. En effet, les contrats portant sur les personnes et les biens situés ou immatriculés au Cameroun devaient désormais être souscrits auprès des organismes locaux agréés pour effectuer des opérations d'assurance sur le territoire national, sous peine de nullité.

La loi n°75/14 du 18-12-1975 et son décret d'application n°76/334 du 06 août 1976 rend obligatoire l'assurance des importations de marchandises pour une valeur supérieure à 500.000 FCFA. Cette assurance doit être souscrite auprès d'une compagnie agréée au Cameroun.

La loi n°75/15 du 08 décembre et son décret d'application n°77/318 du 17 août 1977 rend obligatoire la souscription d'une assurance "Tous Risques Chantier" pour les marchés d'une valeur de 100 millions au moins.

L'on constate que les obligations d'assurance portent sur les secteurs sensibles de l'activité économique (commerce extérieur, bâtiment et ouvrages d'art).

L'ordonnance n°85/003 du 31 août 1985 relative à l'exercice de l'activité d'assurance abrogea les dispositions antérieures relatives à l'organisation, à la gestion et au contrôle des entreprises d'assurance.

L'ordonnance n°89/005 du 13 décembre relative à l'indemnisation des victimes de la circulation permet de résoudre le problème des indemnités allouées par les tribunaux aux victimes d'accidents de circulation, sans rapport avec les préjudices réellement subis.

La réglementation du contrat d'assurance héritée de la loi du 13 juillet 1930 et de ses décrets des 14 et 30 décembre 1938 n'a pas subi de très grandes modifications. Avec l'avènement du code CIMA (dont l'entrée en vigueur est imminente), c'est tout le paysage de l'assurance dans tous les Etats membres, qui connaîtra de profonds changements.

# ***PREMIERE PARTIE***

*L'offre d'assurances face à l'expansion du marché*

**Chapitre I - LES PRODUITS D'ASSURANCE**

**Chapitre II - LES ACTEURS DU MARCHE**

**Chapitre III - LE CADRE JURIDIQUE**

## CHAPITRE I - LES PRODUITS D'ASSURANCE

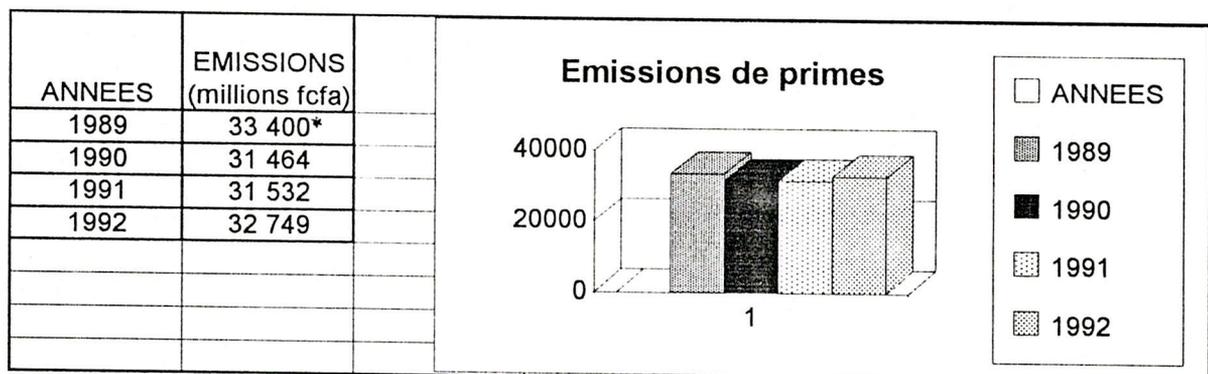
Par le fait que les produits constituent le support du marché, ils doivent être conçus et réalisés de manière à apporter au demandeur la satisfaction souhaitée. En effet "il ne viendrait à l'idée d'aucun commercial de vendre un Walkman à un sourd ou un téléviseur à un aveugle" <sup>1</sup>. D'où la nécessité préalable de cerner les besoins de la clientèle avant la mise en circulation d'un produit. Quel rôle les produits peuvent-ils jouer dans l'expansion du marché? Avant de proposer une réponse à cette question, présentons d'abord l'évolution du marché par branche, à défaut de pouvoir le faire par produit, les chiffres collectés par l'ASAC étant globalisés par branche.

### 1.1. Evolution du chiffre d'affaires du marché de 1989 à 1992.

Cette évolution peut être saisie globalement à travers les émissions du marché. Elle peut aussi être faite par branche et permet de mettre en relief les émissions dans chaque branche.

#### 1.1.1. Evolution globale.

Sur la période considérée, les émissions totales du marché ont été les suivantes :



\* Source : Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC)

<sup>1</sup>- Voir BRUNEL (J) Cours photocopié d'Assurances de personnes à la 11ème promotion DESA page 21.

Le chiffre d'affaires des entreprises du marché a connu une variation relative de -6 % en 1990 par rapport à l'exercice précédent. En 1991, cet indicateur s'est stabilisé et a amorcé une légère reprise de 4 % en 1992. Toutefois, malgré ce retournement de cycle, ces émissions accusent encore une insuffisance de 41 % par rapport au niveau de 1986 qui était de 46.024 millions de FCFA.

### 1.1.2. Evolution par branche.

La présentation retenue par l'ASAC regroupe les branches du marché en six catégories: la vie, l'automobile, l'incendie, les risques divers, l'assurance maritime et les transports ( la classification traditionnelle regroupe les deux dernières branches en une seule appelée "Transports". Il faut alors ici considérer la dernière branche comme celle des transports effectués en dehors du transport maritime). Le comportement de ces catégories se présente de la manière suivante sur la période retenue :

ANNEES		BRANCHES						TOTAL
		VIE	AUTOMOBILE	INCENDIE	MARITIME	TRANSPORT	RISQUES DIVERS	
1989	Montants	4 590	12 717	3 619	2 461	1 254	8 759	33 400
	(1)*	14 %	38 %	11 %	7 %	4 %	26 %	100 %
1990	Montants	5 300	11 730	3 073	2 157	977	8 227	31 464
	(1)*	17 %	37 %	10 %	7 %	3 %	26 %	100 %
	(2)*	15 %	- 8 %	-15%	-12%	-22%	- 6 %	- 6 %
1991	Montants	5945	9 515	3 028	1 892	1 285	9 867	31 532
	(1)*	19%	30 %	10%	6%	4%	31 %	100 %
	(2)*	12%	- 23 %	-1%	- 12 %	32%	20 %	0 %
1992	Montants	6 961	9 450	3 432	2 372	1 282	9 252	32 749
	(1)*	21 %	29 %	10 %	7 %	4 %	28 %	100 %
	(2)*	17 %	- 1 %	13 %	25 %	0 %	- 6 %	4 %

(1)\* : Part de marché

(2) \* : Variation du chiffre d'affaires par branche.

Source : ASAC.

Le tableau ci-dessus permet de faire les constatations suivantes :

#### **1-branche vie.**

Elle maintient un taux de croissance élevé passant de 15 % en 1990 à 17 % en 1992. Cette croissance se remarque aussi à travers la part du portefeuille détenue par la vie. Ainsi, la part de cette branche est passée de 14 % en 1989 à 21 % en 1992, soit une augmentation de 7 points en quatre ans. Cependant, le taux de croissance du chiffre d'affaires de cette branche devrait enregistrer une baisse en raison des effets néfastes de la crise économique : les banques accordent de moins en moins de crédits aux investisseurs qui, à leur tour, affichent une attitude attentiste. D'autre part la baisse de salaires dans la Fonction Publique, premier employeur du pays, a entraîné un très grand nombre de résiliations des contrats d'assurance, en particulier les assurances de retraite.

#### **2-branche automobile.**

C'est la branche la plus touchée par la crise économique non seulement au niveau de son évolution dans le temps, mais également au niveau de sa part de marché. Ainsi les émissions ont continué à baisser, atteignant un niveau minimum (-23 %) en 1991, en raison de la crise politique que traversait le pays, crise caractérisée notamment par l'incivisme en matière d'assurance automobile obligatoire. En ce qui concerne sa part sur le marché, la branche automobile a perdu 9 points entre 1989 et 1992, passant de 38 % à 29 %, atteignant ainsi le même rapport que les "risques divers".

#### **3-branche incendie.**

Il y a une corrélation parfaite entre l'évolution de cette branche et celle du marché. Après la baisse de 15 % en 1990 et la stabilité en 1991, 1992 constitue l'année de reprise avec un taux d'augmentation de 13 % .

#### **4-branche maritime (corps et facultés).**

Elle se caractérise par un taux de croissance négatif (-12 %) en 1990 et en 1991 et un taux positif de 25 % en 1992. Son importance sur le marché demeure cependant faible et stable ( 7 %).

#### **5-branche transports (autres que maritimes et aviation).**

Les émissions en 1992 restent au même niveau qu'en 1991, qui avait connu une progression de 32 %.

### **6-branche "risques divers" (y compris risques d'aviation).**

A la forte hausse du chiffre d'affaires en 1991 (20 %) s'est substituée en 1992 une baisse de 6 %. Néanmoins, cette branche a consolidé sa part de marché (28 %) par rapport à son niveau de 1989 (26 %).

## **1.2. Contribution des produits à l'expansion de l'assurance.**

Les produits proposés sur le marché connaissent des transformations et des améliorations dans le but de s'adapter autant que possible aux besoins de leur clientèle. De surcroît, la concurrence se faisant de plus en plus vive entre les sociétés d'assurance, l'on observe une nette diversification des produits accompagnée d'une exploitation extensive des branches. Enfin des branches existent où les opportunités de développement sont encore importantes, notamment les risques sur la vie.

### **1.2.1. Les améliorations des produits.**

Ces améliorations portent sur la forme et le contenu des contrats.

#### **1.2.1.1. la forme des contrats.**

Le marché camerounais devient exigeant et concurrentiel. Pour s'adapter aux exigences de leur clientèle et s'en rapprocher commercialement, les compagnies améliorent la présentation de leurs produits, notamment par la clarté dans la rédaction des contrats. Ainsi, de nombreux contrats commercialisés sont rédigés en caractères apparents et leurs exclusions sont mises en évidence, facilitant ainsi leur lecture et leur compréhension. En outre des prospectus résumant l'essentiel des garanties facilitent l'information des clients.

#### **1.2.1.2. Le contenu des contrats.**

L'amélioration du contenu des contrats reste une préoccupation constante en regard de l'ajustement des produits par rapport aux exigences du marché. En effet *"les évolutions sociologiques se traduisent -clairement sur notre marché- par des modifications de comportement des consommateurs à l'égard de l'assurance, exigences nouvelles en matière de contrats, de tarifs, de délais, de règlements...etc."*<sup>2</sup>.

2- Voir LE GOFF (C), "La Lettre de la CCAR" N°10- 2ème Trimestre 1994.

Ces préoccupations ont conduit certaines sociétés à mettre en circulation des contrats "multirisques". Le contrat "multirisque" facilite l'information du client, adapte la garantie à ses besoins, permet la réduction de sa prime et se gère facilement.

En proposant au client toutes les garanties susceptibles de l'intéresser, l'assureur informe le souscripteur sur l'existence de certaines garanties qu'il ignore, et ceci lui permet de découvrir ses besoins éventuels.

La gamme des garanties permet à l'assuré de souscrire les couvertures seulement en fonction de ses besoins. Cette possibilité d'adaptation des garanties lui évite les situations de surassurance, de sous assurance et de non assurance que peut engendrer la souscription de plusieurs contrats.

La réduction du montant des primes tient au fait que la substitution d'un seul contrat à plusieurs autres permet de faire une économie de frais d'acquisition et de gestion.

Enfin la gestion des dates est fondamentale en assurance. L'absence de leur maîtrise peut conduire à la perte de la garantie ou de l'indemnité. Cette préoccupation est encore grande lorsqu'il faut gérer un portefeuille de plusieurs contrats. L'un des avantages des contrats "multirisques" est de ramener le problème de gestion de plusieurs dates à celui d'une seule.

### **1.2.2. La diversification des produits du marché.**

La structure des produits du marché camerounais se diversifie et se complexifie, traduisant ainsi l'évolution des besoins de la clientèle.

La diversification se caractérise par l'hétérogénéité des contrats offerts dans une même branche pour satisfaire le même besoin d'assurance, la différence se situant sur : le montant des garanties, les primes et le fonctionnement général de ces contrats. Si "HORIZON-RETRAITE" de la CCAR et "AVENIR-RETRAITE" de la SNAC sont des produits de retraite, leur fonctionnement est différent.

La complexité concerne le nombre de plus en plus élevé des branches pratiquées sur le marché. Le code CIMA prévoit 23 branches dans son article 328 parmi lesquelles 5 seulement ne sont pas encore exploitées sur le marché. Ce sont les branches : 4 - corps de véhicules ferroviaires -, 14 - crédit -, 15 - caution -, 17 - protection juridique -, et 22 - opérations tontinières -.

### **1.2.3. Les produits en phase d'expansion.**

Le comportement des demandeurs permet de constater que l'assurance-maladie et l'assurance-vie offrent des opportunités importantes de développement.

### **1.2.3.1. L'assurance-maladie.**

Se soigner est un besoin primaire dans la classification économique. Il doit par conséquent être satisfait en priorité. Les produits pharmaceutiques permettent de satisfaire ce besoin. Ces produits sont pour l'essentiel importés. L'évolution de la société camerounaise pendant la période de croissance économique s'est traduite par l'abandon des méthodes de traitement traditionnel au profit de la médecine moderne. Cette tendance a été accentuée par un coût de santé relativement peu élevé, et donc facilement supporté par le revenu des ménages.

Actuellement la situation a considérablement changé. La crise économique a engendré une baisse des revenus. De plus, la dévaluation de la monnaie a aggravé la détérioration du pouvoir d'achat des agents économiques. La conséquence en a été l'augmentation du prix des produits pharmaceutiques, entraînant une prise de conscience de la nécessité d'une protection en assurance, d'où le relèvement actuel du niveau de la demande en assurance-maladie.

### **1.2.3.2. L'assurance-vie.**

L'assurance-vie demeure encore insuffisamment exploitée au CAMEROUN. Ceci est dû au fait que les sociétés, pendant longtemps, ont privilégié les assurances à fort développement de primes. Désormais les assureurs ont compris la nécessité de développer cette branche de collecte de l'épargne à moyen et long terme. Les voies de son exploitation sont pourtant nombreuses : la coutume, l'éducation, la retraite complémentaire et le contexte économique sont autant de domaines où l'assurance-vie trouve un terrain fertile en ce moment dans le pays.

#### **1.2.3.2.1. La coutume.**

L'organisation des funérailles, à la suite de la disparition d'un membre de la famille, reste une obligation morale dans certaines cultures du pays. La crise économique a fait baisser le pouvoir d'achat des ménages de manière à rendre difficilement accessible à tout le monde l'organisation de ces manifestations. L'élaboration des produits adaptés en termes de prestations et de taux de prime permettrait d'atteindre un grand nombre de personnes. L'expérience dans ce domaine est celle de la GMC (Garantie Mutuelle des Cadres) qui propose dans l'un de ses contrats la couverture frais funéraires pour toutes les personnes à la charge de l'assuré, quel que soit le degré de parenté.

### **1.2.3.2.2. L'éducation.**

Les études supérieures sont dans une phase de réformes en ce moment au Cameroun. Jusqu'à une date récente les études universitaires étaient non seulement gratuites, mais également accompagnées de plusieurs avantages : bourses d'études, facilités de transport, de logement et de nutrition, etc. Depuis deux ans, tous ces avantages n'existent plus : les bourses ont été supprimées, l'Etat ne loge plus les étudiants en dehors de la cité universitaire, les facilités de transport n'existent plus. Le fait le plus marquant de cette réforme est l'institution du paiement des frais d'étude à l'Université. C'est une situation nouvelle car l'Etat a toujours supporté seul le coût de l'enseignement supérieur. Ces exigences d'un genre nouveau obligent les familles à préparer longtemps à l'avance, le financement des études supérieures de leurs enfants. Dans un tel contexte, les "rentes éducation" sont des produits pouvant permettre aux parents de préparer sereinement l'éducation et la formation de leur progéniture.

### **1.2.3.2.3. Les retraites complémentaires.**

La couverture sociale en matière de prestations familiales et de retraite connaît un grave dysfonctionnement dû aux problèmes de gestion de la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS). Le système de fonctionnement de la CNPS repose sur la technique de répartition, c'est-à-dire qu'elle *"repartit aux travailleurs retraités les cotisations précomptées sur les salaires des travailleurs en activité. Ces prélèvements leur ouvrent des droits pour eux-mêmes quand ils seront à leur tour à la retraite"*<sup>3</sup>. La crise économique ayant entraîné de nombreuses compressions de personnels et de fermetures d'entreprises, les cotisations sont de plus en plus faibles. Conséquences : cet organisme ne reverse plus les prestations familiales depuis quelques années; les bénéficiaires de retraites ne peuvent pas obtenir leur pension; certains travailleurs mis au chômage prématurément ne peuvent même pas prétendre en bénéficier, car le système impose un nombre minimum d'années de cotisations. Le développement des contrats de retraite complémentaire se trouve ainsi favorisé.

### **1.2.3.2.4. Le contexte économique.**

Enfin la situation économique actuelle favorise les produits de capitalisation. En effet, l'incertitude qui caractérise l'économie du pays développe les comportements de méfiance des investisseurs. Ces derniers cherchent plutôt à placer leurs fonds en attendant la reprise économique. Une autre difficulté pour ces investisseurs est la baisse des taux d'intérêt décidée par la BEAC <sup>4</sup> (banque d'émission). Logiquement, les produits de capitalisation de l'assurance devraient constituer un domaine où pourrait s'orienter l'épargne.

3- "AFRIQUE ASSURANCE" N°2 page 63.

4- Banque des Etats de l'Afrique Centrale.

## **CHAPITRE II - LES ACTEURS DU MARCHÉ.**

Les économistes définissent le marché par l'existence simultanée de quatre éléments essentiels : un besoin clairement défini, une demande solvable liée à la satisfaction de ce besoin, une offre répondant d'une manière plus ou moins complète à ce besoin, et un prix correspondant à la valeur d'échange observée du produit exprimée en unités monétaires. Sur le marché de l'assurance, les souscripteurs expriment le besoin de couverture alors que l'offre est l'oeuvre des assureurs et des intermédiaires d'assurance. Nous nous intéressons dans ce chapitre aux offreurs d'assurance, étant entendu que notre préoccupation est de relever les facteurs qui incitent ou qui découragent la demande d'assurance.

Nous procéderons d'abord à la présentation de la situation du marché. Ensuite nous étudierons les facteurs de développement ou de blocage liés à ces intervenants.

### **2.1. Situation du marché.**

Il s'agit de présenter les distributeurs d'assurance qui opèrent sur le marché et l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises.

#### **2.1.1. Les distributeurs d'assurance sur le marché.**

Les intermédiaires et les sociétés d'assurance sont les principaux distributeurs directs de l'assurance sur le marché.

##### **2.1.1.1. Les intermédiaires d'assurance.**

Le marché camerounais compte trois types d'intermédiaires d'assurance : les courtiers, les agents généraux, et les agents commerciaux.

L'agent général d'assurance est une personne physique exerçant une profession libérale et justifiant d'une connaissance professionnelle suffisante. Il est lié par un traité de nomination à une ou plusieurs sociétés d'assurance dont il est mandataire sur un territoire donné.

Les agents commerciaux sont des personnes physiques liées aux compagnies d'assurance par des contrats de collaboration. Ils prospectent et placent les demandes d'assurance auprès de ces sociétés.

Le courtier d'assurance est une personne physique ou morale commerçant indépendant, présentant des demandes d'assurance de sa clientèle à l'assureur de son choix. Le courtier doit justifier, comme l'agent général, de connaissances professionnelles et/ou qualifications professionnelles. Il est le mandataire de l'assuré.

Le marché camerounais compte 66 courtiers et un nombre non évalué d'agents généraux et d'agents commerciaux.

Enfin, l'on pourrait parler d'une catégorie de placeur d'assurance non encore reconnue par l'administration : ce sont les banques qui interviennent dans la distribution en plaçant les produits d'assurance à leurs guichets. L'on pourrait même dire qu'elles ont plutôt reçu mandat de collecter les primes issues de la vente des contrats d'assurance.

#### **2.1.1.2. Les sociétés d'assurance.**

Ce sont les entreprises qui s'engagent à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque<sup>5</sup>. Il existe deux types de sociétés sur le marché camerounais : les sociétés mutuelles et les sociétés anonymes.

Les sociétés mutuelles sont des entreprises à but non lucratif qui regroupent des adhérents unis par des liens géographiques ou professionnels, et qui sont légalement soumises au système de la cotisation variable permettant de procéder à un rappel de cotisations en cas de déficit de gestion.

Les sociétés anonymes sont des entreprises commerciales à but lucratif qui apportent à leurs assurés une garantie financière matérialisée par l'inscription du capital social au passif du bilan, les actionnaires n'ayant qu'un droit de partage en cas de dissolution de la société.

Le marché compte actuellement 16 sociétés dont :

- 13 sociétés composés de 11 sociétés anonymes :
  - CAMINSUR,
  - CCAR,
  - CNA,

<sup>5</sup>- LANDEL (J), "Lexique juridique et pratique des termes d'assurance", Argus, Paris 1992, page 32.

- GEACAM,
- MEDIATRICE,
- PROVINCES REUNIES,
- SATELLITE,
- SAAR,
- SNAC,
- SOCAR,
- TAA

et 2 sociétés mutuelles :

- AMACAM,
- GMC);
- 1 délégation étrangère (ALICO) pratiquant les assurances-vie;
- 2 sociétés de complément (CAMAT pratiquant les transports, RHONE MEDITERRANEE exerçant dans l'IARD).

N.B. Il existe une compagnie de réassurance qui est un établissement public à caractères industriel et commercial (CAISSE NATIONALE DE REASSURANCE).

### 2.1.2. Evolution du chiffre d'affaires par société de 1989 à 1992.

Les émissions, leurs variations relatives d'une année à l'autre et la part de marché sont des indicateurs qui permettent de comparer une entreprise dans le temps et dans l'espace. On apprécie ainsi les difficultés ou les atouts de l'entreprise. Ces émissions sont résumées dans le tableau suivant :

SOCIETES	CHIFFRE D'AFFAIRES (en millions de FCFA)				VARIATION DE C.A			PART DE MARCHÉ			
	1989	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1989	1990	1991	1992
SOCAR	11 085	8 569	9 531	7 213	-23%	11%	-24%	33%	27%	30%	22%
AMACAM	5 432	3 932	2 669	1 917	-28%	-32%	-28%	16%	12%	8%	6%
SNAC	6 263	6 791	6 165	6 525	8%	-9%	6%	19%	22%	20%	20%
CCAR	5 106	5 015	5 533	7 075	-2%	10%	28%	15%	16%	18%	22%
GEACAM	1 639	1 280	1 116	1 380	-22%	-13%	24%	5%	4%	4%	4%
ALICO	2 118	2 114	2 095	2 254	0%	-1%	8%	6%	7%	7%	7%
CNA	1 652	2 715	2 533	2 181	64%	-7%	-14%	5%	9%	8%	7%
PROVINCES REUNIES	105	1 048	1 183	1 402	898%	13%	19%	0%	3%	4%	4%
MEDIATRICE			258	286			11%		0%	1%	1%
SATALLITE			450	992			120%		0%	1%	3%
SAAR				1 517					0%	0%	5%
CAMINSUR				7					0%	0%	0%
<b>TOTAL</b>	<b>33 400</b>	<b>31 464</b>	<b>31 533</b>	<b>32 749</b>	<b>-6%</b>	<b>0%</b>	<b>4%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Source : ASAC.

En fonction des critères "espace" et "temps", certaines sociétés ont non seulement augmenté leurs émissions mais ont aussi consolidé leur part de marché. C'est le cas de la CCAR qui atteint un taux de croissance de 28 % en 1992, portant sa part de marché de 15 % en 1989 à 21 % en 1992. D'autres, par contre, ont vu leur part de marché et le taux de croissance de leur chiffre d'affaires se maintenir à un niveau constant. La SNAC a un taux de croissance qui se situe aux alentours de 6 % si l'on exclut le taux négatif de 1990; sa part de marché s'est relativement stabilisée à 20 %. Les compagnies GEACAM, ALICO, et CNA maintiennent stable leur importance sur le marché, mais les deux premières affichent un taux de croissance positif en 1992 (24 et 8 % respectivement) alors que la dernière accuse à la même période un taux négatif de -14 %. Enfin, une dernière catégorie d'entreprises enregistre une baisse continue de son chiffre d'affaires et de sa part de marché. Il s'agit notamment de la SOCAR et d'AMACAM, qui ont perdu 35 et 65 % de leurs émissions entre 1989 et 1992, 11 et 10 points respectivement sur leur part de marché.

Par ailleurs, 25 % des entreprises réalisent 63 % de toutes les émissions du marché en 1992, alors que cette même proportion réalisait 52 % et 49 % en 1989 et en 1990 respectivement. C'est dire que l'arrivée de nouvelles sociétés sur le marché a aggravé la concentration du chiffre d'affaires.

## **2.2. Les acteurs d'assurance face à l'expansion du marché.**

Les offreurs d'assurance en même temps qu'ils contribuent au développement du marché, peuvent aussi être à l'origine des blocages de ce même marché.

### **2.2.1. Une multitude d'intervenants aux moyens hétérogènes.**

Le marché camerounais se caractérise par la présence de plusieurs entreprises ayant des capacités financières et humaines limitées.

#### **2.2.1.1. Un grand nombre de compagnies sur un marché étroit et en crise**

L'évolution simultanée des émissions du marché et du nombre de compagnies laisse transparaître une situation ambiguë : les deux indicateurs évoluent en sens inverse. Les émissions ont atteint leur point culminant en 1986 avec un montant de 46 milliards F.CFA et, depuis, elles ne cessent de baisser. Pendant ce temps le nombre de sociétés (hors sociétés de complément) est passé de 8 en 1987 à 14 en 1992 soit une augmentation de 75 %. Si nous prenons les exercices 1985 et 1992, nous pouvons avoir la situation suivante :

Années	Nombre de Sociétés	C.A. global (en millions)	C.A. moyen (en millions)
1985	8	39 900	4987,5
1992	12	32 706	2725,5

Le tableau ci-dessus permet de constater que la création de nouvelles compagnies d'assurance dans une période de contraction de la demande a entraîné une baisse du chiffre d'affaires moyen de 45 %. Les conséquences de cette situation sont les suivantes :

- d'une part le portefeuille de certaines entreprises est essentiellement constitué de l'automobile. En raison de l'étroitesse du marché, elles bradent l'assurance automobile pour réaliser un chiffre d'affaires minimum. C'est ce qui explique la sous tarification tant décriée dans cette branche.
- d'autre part, un nombre élevé de sociétés se traduit pour l'ensemble du marché par un alourdissement des charges de gestion qui atteignent 43,27 % des primes en 1992, alors que la norme est fixée à 28 %.

#### **2.2.1.2. Certaines sociétés ont des capacités financières insuffisantes.**

Pour le souscripteur d'un contrat d'assurance, le capital de l'assureur constitue une garantie de solvabilité. Certaines sociétés demeurent encore insuffisamment pourvues de ressources financières (PROVINCES REUNIES, SATELLITE, T.A.A., CAMINSUR, etc.) Cette situation s'explique par le fait que les textes réglementaires n'indiquent pas clairement le montant minimum du capital d'une société. Avec les moyens financiers limités, ces sociétés peuvent aussi pratiquer toutes les branches d'assurance, ce qui ne garantit pas toujours un avenir certain aux contrats souscrits surtout en assurance-vie. En effet ces sociétés peuvent faire faillite avant l'échéance de ces contrats.

#### **2.2.1.3. D'autres compagnies ont un personnel insuffisamment qualifié.**

Le personnel d'une société d'assurance représente une ressource importante de réussite. Dans la perspective d'accroître la demande des assurés, l'action de ce personnel doit être menée avec professionnalisme. L'effectif de l'encadrement permet d'apprécier le professionnalisme du personnel. Sur le marché camerounais l'on observe malheureusement un faible taux de cadres : 16.6 % de l'effectif (231 cadres sur 1395 salariés). Au niveau de chaque entreprise, ce taux varie de 2.8 % pour MEDIATRICE à 30.8 % pour la CNA (statistiques au 31.12.92).

Malgré ces facteurs de blocages, certains éléments dans cette offre permettent de stimuler la distribution des produits d'assurance.

### **2.2.2. Un réseau de distribution étendu et diversifié.**

La contribution du réseau à l'expansion de l'assurance sur notre marché s'apprécie à travers l'implantation et la spécialisation de ses intervenants.

#### **2.2.2.1. Bonne implantation territoriale des sociétés d'assurance.**

Les points géographiques d'introduction de l'assurance au Cameroun coïncident avec l'implantation des sièges des sociétés opérant sur le marché. En dehors des compagnies telles que AMACAM, CAMINSUR et T.A.A qui ont leur siège social à Yaoundé, toutes les autres sociétés d'assurance directe ont leur siège à Douala. Toutefois le développement des activités économiques a permis d'étendre progressivement l'assurance à l'intérieur du pays par l'ouverture des agences et des succursales de manière à couvrir actuellement toutes les régions du pays en offre d'assurance. Ce rapprochement de l'offre par rapport à la demande permet une bonne distribution des produits d'assurance et aussi une meilleure perception des besoins des assurables.

#### **2.2.2.2. Diversification du réseau de distribution.**

La distribution de l'assurance est faite par les sociétés et les différentes catégories d'intermédiaires. Si les compagnies acceptent les risques dans toutes les branches où elles ont obtenu un agrément, il y a par contre une relative spécialisation chez les intermédiaires : les agents généraux et les courtiers excellent dans l'IARD alors que les banques (collecteurs de primes) et les commerciaux dominent dans la distribution de produits de l'assurance-vie.

##### **2.2.2.2.1. Prépondérance des agents généraux et des courtiers en IARD.**

La nature juridique des intermédiaires et les caractéristiques des branches expliquent pourquoi ils prospectent principalement en IARD.

Les agents généraux et les courtiers se constituent généralement en personnes morales. Par conséquent, ils doivent supporter d'importantes charges de gestion et réaliser un minimum de bénéfice. Ces deux raisons les obligent à maximiser leur chiffre d'affaires à travers les commissions qu'ils perçoivent. Ils vont ainsi prospecter dans les branches d'assurance qui développent des primes et des commissions élevées. Ces branches sont généralement celles de l'IARD où l'on

trouve les risques industriels et autres assurances de dommages sur lesquels les primes sont importantes.

#### **2.2.2.2.2. La prédominance des commerciaux et des banques en assurance-vie.**

N'ayant pas de grandes contraintes de gestion, les commerciaux interviennent de manière marginale sur les petits risques en IARD. Leur principal domaine d'activité est la branche-vie qui dégage moins de commissions par contrat. Une société souscrivant uniquement en vie comme ALICO, utilise exclusivement ces commerciaux pour distribuer ses produits.

Une précision s'impose en ce qui concerne l'intervention des banquiers dans l'assurance au Cameroun. Ni les textes encore en vigueur, ni le code CIMA n'envisagent la distribution des assurances par les banques. Ce vide juridique ne permet pas de considérer la banque comme intermédiaire d'assurance quand on sait que la distribution fait l'objet d'une réglementation. C'est pour cette raison que nous avons préféré appeler les banquiers "collecteurs de primes".

Les banques collectent essentiellement les primes pour les produits de l'assurance-vie. Plusieurs raisons expliquent l'intérêt des banquiers à encaisser les primes des produits d'assurance : les commissions, la gestion des provisions techniques, et la facilité de collecte.

La commission versée par contrat est faible à cause de la modicité du montant de la prime des produits de l'assurance-vie. Toutefois en raison du nombre élevé de contrats souscrits par leur clientèle, les banquiers encaissent globalement des commissions importantes ce qui constitue un facteur non négligeable de motivation.

C'est surtout la gestion des provisions mathématiques qui attire les banquiers vers la collecte de la prime d'assurance. En effet, les contrats en assurance-vie, et surtout les produits de retraite, se caractérisent par la longue durée de versement des cotisations et celle du bénéfice des rentes. Les primes ainsi collectées constituent une épargne à long terme, que ces financiers recherchent pour les besoins de leurs activités principales. Ainsi, le second avantage pour les banquiers est de bénéficier du placement des provisions mathématiques se rapportant aux contrats souscrits.

Enfin les banquiers disposent d'un portefeuille important de clients dans leur réseau bancaire. Ils exploitent ce fichier qu'ils mettent à la disposition des assureurs. Ceci constitue un atout non négligeable car cette opération est pour eux facile et peu coûteuse.

## CHAPITRE III - LE CADRE JURIDIQUE

L'opération d'assurance se caractérise par l'inversion de son cycle de production. L'assureur vend la promesse de prendre en charge les conséquences dommageables en cas de sinistre. Il perçoit immédiatement la prime et doit, pour faire face à son engagement, demeurer solvable. C'est dans la perspective de cette solvabilité permanente que son activité est soumise à une réglementation particulière car, *"le refus ou l'impossibilité pour l'assureur de remplir son obligation au moment du sinistre peut être lourd de conséquences pour l'assuré dont l'effort d'épargne serait annulé (cas d'une assurance-vie) ou qui serait laissé sans indemnité à la suite d'un gros préjudice (cas d'une assurance-incendie), de même pour le tiers victime d'un accident (cas d'une assurance de responsabilité)"*<sup>6</sup> Toutefois au-delà des exigences de la solvabilité, l'Etat doit avoir un regard sur tous les secteurs de la vie économique.

Le cadre juridique actuel de l'assurance au Cameroun a évolué de la manière suivante :

- à l'indépendance, le Cameroun a hérité de la loi du 13 juillet 1930 portant sur le contrat d'assurance (cette loi reste encore en vigueur avec toutefois quelques modifications apportées par des textes postérieurs) et les décrets des 14 et 30 décembre 1938 instituant l'organisation, la gestion et le contrôle des entreprises d'assurances .
- l'ordonnance n° 62/OF/36 du 31 mars 1962, fixant la législation applicable aux organismes et opérations d'assurances;
- la loi n°65/LF/9 du 22 mai 1965 portant assurance automobile obligatoire;
- l'ordonnance n°73-14 du 10 mai 1973 fixant réglementation applicable aux organismes d'assurances.
- la loi n° 75/14 du 8 décembre 1975 rendant obligatoire l'assurance des marchandises ou facultés à l'importation.
- la loi n° 75/15 du 8 décembre 1975 rendant obligatoire l'assurance construction.
- l'ordonnance n° 85/003/ du 31 août 1985 relative à l'exercice de l'activité d'assurance qui abroge les dispositions antérieures relatives à l'organisation, à la gestion et au contrôle des entreprises d'assurances.

<sup>6</sup>- DIOP (B) : Cours de Législation et Réglementation des Assurances à l'IIA (11ème promotion DESA).

- l'ordonnance n° 89/005/ du 13 décembre 1989 relative à l'indemnisation des victimes d'accidents de la circulation.

Ce moule de l'assurance camerounaise n'a pas évolué sans difficultés surtout dans un environnement économique de crise. Les problèmes essentiels rencontrés sur le marché sont les suivants :

- 1°- l'étroitesse du marché se traduisant par le faible niveau des encaissements par compagnie. Ceci s'explique aussi par le grand nombre d'agréments des sociétés présentes sur le marché.
- 2°- la réglementation du contrôle des assurances est inopérante.
- 3°- la forte sinistralité en assurance automobile accompagnée du blocage de son tarif depuis 1987.
- 4°- le volume de plus en plus important des primes impayées.
- 5°- l'insolvabilité de certaines sociétés.
- 6°- la faible part de l'assurance de personnes en raison de l'absence d'un cadre incitatif.

Tous ces problèmes rencontrés au Cameroun sont similaires à ceux des autres pays membres de la Conférence Interafricaine du Contrôle des Assurances (CICA). C'est dans la recherche d'un cadre commun de solutions aux problèmes soulevés ci-dessus que ces pays ont signé à Yaoundé le 10 juillet 1992 un traité instituant une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains encore dénommé traité de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

Pour lui permettre d'atteindre les objectifs que ses géniteurs lui ont assignés, le traité CIMA comprend deux annexes :

- *Annexe I : Code des Assurances des Etats membres de la CIMA.*

Il renferme 5 livres :

.Livre 1 : Le Contrat.

.Livre 2 : Les Assurances obligatoires.

.Livre 3 : Les entreprises.

.Livre 4 : Règles comptables applicables aux organismes d'assurances.

.Livre 5 : Agents généraux, courtiers et autres intermédiaires d'assurance et de capitalisation.

- *Annexe II : Missions et statut des directions nationales des assurances.*

Ces directions nationales des assurances vont suppléer sur le plan local la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), qui est l'organe de contrôle des entreprises d'assurances créé par le traité CIMA.

Il apparaît ainsi que le traité CIMA, dont l'entrée en vigueur est toujours attendue, révolutionnera tout le paysage de la profession par sa substitution aux législations et réglementations encore en vigueur dans nos Etats. Pour comprendre dans quelle mesure le code CIMA contribuera à l'expansion de l'assurance au Cameroun, deux domaines retiendront essentiellement notre attention : la réglementation des offreurs d'assurance et celle de l'administration de contrôle.

### **3.1. La réglementation des distributeurs d'assurances.**

Les distributeurs de l'assurance sont principalement les entreprises et intermédiaires classiques (courtiers et agents généraux) d'assurances. L'expansion de l'assurance peut être influencée par les aspects suivants de leur réglementation : les conditions financières préalables à l'exercice de leur profession, les produits qu'ils distribuent et le prix de ces produits.

#### **3.1.1. Les conditions financières préalables à l'agrément.**

Les sociétés d'assurances et les intermédiaires sont soumis à l'obtention d'un agrément préalable au début de leurs activités. Parmi les conditions d'obtention de cet agrément, il existe celle qui porte sur les garanties financières pour les intermédiaires et sur le capital pour les entreprises.

##### **3.1.1.1. Les garanties exigées des intermédiaires.**

La législation camerounaise impose aux candidats à l'exercice de la profession d'intermédiaire d'assurances la constitution d'une caution<sup>7</sup>. Cette dernière garantit les fautes de gestion. Elle concerne essentiellement les courtiers, les relations entre les agents généraux et leurs mandants étant régies par les clauses des traités de nomination. Son montant est ainsi déterminé :

- 500.000 FCFA pour les personnes physiques et 2.500.000 FCFA pour les sociétés de courtage d'assurances. La constitution de cette dotation est préalable à l'agrément;
- des prélèvements au taux de 5 % sur le montant annuel du chiffre d'affaires jusqu'à concurrence de 20 % de ce chiffre d'affaires à partir de la quatrième année.

Ces dispositions étaient moins exigeantes, surtout sur un marché où le contrôle est pratiquement inexistant. Le code CIMA pose des conditions financières

<sup>7</sup>- Cf. Art. 14 al. 2 du Décret n° 90/1473 du 9 Novembre 1990.

plus draconiennes à l'exercice de la profession d'intermédiaire. Il institue une garantie financière dont le montant est de 10.000.000 FCFA<sup>8</sup>. Tous les intermédiaires y sont soumis. Le montant élevé de cette garantie va certainement limiter la prolifération des intermédiaires et éliminer ceux qui ont des capacités financières insuffisantes. Le marché en bénéficiera car cette disposition vise à assainir le réseau de distribution de l'assurance.

### **3.1.1.2. Un capital minimum important pour les sociétés d'assurance.**

L'ordonnance n° 85/003 du 31 août 1985 n'est pas précis sur le montant minimum du capital à exiger aux sociétés d'assurances. Il énonce que ce capital minimum doit être fixé par décret. En l'absence de décret présidentiel, les sociétés se sont créées avec des capacités financières limitées. C'est certainement l'une des raisons ayant favorisé la naissance de plusieurs sociétés sur le marché. En plus, avec ce capital déjà insuffisant, ces sociétés peuvent exploiter simultanément les branches de l'assurance de dommages et de l'assurance-vie. Dans ces conditions il risque d'y avoir un glissement de primes collectées en assurance-vie vers le règlement des sinistres en assurance de dommages, alors que les deux types d'assurance sont gérés sur des techniques différentes.

Le code CIMA est précis sur le capital minimum et distingue l'assurance de dommages de l'assurance-vie<sup>9</sup>.

Le capital minimum est fixé en fonction de la nature juridique de la société. Pour les sociétés anonymes d'assurance et de capitalisation, le montant du capital minimum est de 250 millions de FCFA<sup>10</sup>. Par contre, le fonds d'établissement des sociétés d'assurance mutuelles doit être au moins égal à 150 millions de FCFA<sup>11</sup>.

Le code CIMA met un accent particulier sur la solvabilité des sociétés d'assurance. Il le fait en imposant aux entreprises la constitution des ressources financières importantes à leur création. Ceci impose des exigences aux entreprises existantes tout en limitant les entrées sur le marché. Pour les sociétés existantes ayant un capital en dessous du minimum requis, elles disposent d'un délai de 3 ans<sup>12</sup> après l'entrée en vigueur du code pour procéder à l'augmentation de leur capital. Les nouveaux agréments seront octroyés, dès lors, sur la base des nouvelles dispositions.

<sup>8</sup>- Cf. Art. 525 Al. 1er du code CIMA.

<sup>9</sup>- Cf. Art. 326 Al. 2ème du code CIMA.

<sup>10</sup>- Cf. Art. 329-3 Al. 1er du code CIMA.

<sup>11</sup>- Cf. Art. 330-2 du code CIMA.

<sup>12</sup>- Cf. Art. 338-3 du code CIMA.

L'entrée en vigueur du code et son application conduiront, à coup sûr, certaines compagnies sous financées soit à se regrouper si elles veulent demeurer sur le marché, soit à disparaître du marché. L'une ou l'autre solution sera le prix à payer pour assainir notre marché qui a cessé d'être la référence dans les Etats membres de la CIMA.

### **3.1.2. Les produits d'assurance.**

Deux points retiennent l'attention sur les produits : d'une part les textes réglementent l'exploitation des branches, et d'autre part ils imposent des conditions de forme et de fond des contrats.

#### **3.1.2.1. L'exploitation des branches.**

La législation camerounaise stipule que l'agrément est accordé sur les branches et sous-branches d'assurances demandées<sup>13</sup>. Cette latitude laissée aux entreprises fait naître des sociétés aux capacités limitées exploitant simultanément les branches de l'IARD et les branches de l'assurance-vie. Le risque de "cavalerie" était très élevé. En attendant la publication des chiffres au moment de l'assainissement qui s'annonce avec le code CIMA, force est de reconnaître qu'avec une surface financière limitée, les sociétés dispersent leur énergie en voulant exploiter toutes les branches. C'est certainement ce que les rédacteurs du code ont cherché à éviter. En effet ce nouveau cadre juridique impose une exploitation séparée. L'agrément est accordé distinctement et une seule et même société ne peut pratiquer l'assurance-vie et l'assurance de dommages. Cette disposition permettrait aux compagnies de se spécialiser dans leur domaine et d'exploiter efficacement les différents créneaux de leur marché.

#### **3.1.2.2. Forme et contenu des produits.**

Les améliorations constatées sur la forme et le contenu des produits actuellement en circulation sur notre marché ont été introduites à l'initiative des compagnies d'assurances. Désormais, les contrats devront subir des transformations pour s'adapter aux exigences de la nouvelle législation. Ces adaptations porteront sur la forme et le fond des produits.

Sur la forme, il est question de rédiger les contrats en caractères apparents. Les clauses édictant des nullités, des déchéances ou des exclusions ne sont

<sup>13</sup>- Cf. Art. 32 de l'ordonnance N° 85/003/du 31/08/1985.

valables que si elles sont mentionnées en caractères très apparents<sup>14</sup>. Les sociétés doivent être amenées à revoir systématiquement les imprimés de leurs contrats pour les rendre désormais plus clairs et accessibles aux assurés afin de satisfaire aux obligations du nouveau code.

Sur le fond, l'assurance-vie et l'assurance obligatoire de la RC automobile subissent de grandes transformations. En ce qui concerne l'assurance-vie, les valeurs de rachat et réduction, les avances et la participation bénéficiaire sont particulièrement réglementées dans un sens plus favorable aux assurés. Ainsi, la valeur de rachat ne peut être en dessous de 95 % de la provision mathématique alors que la valeur relative minimale de la participation bénéficiaire est fixée<sup>15</sup>. Pour ce qui est de l'assurance de RC automobile, le code étend la garantie aux personnes et dans l'espace. Le souscripteur du contrat, le propriétaire et le gardien du véhicule ne sont plus les seules personnes assurées car le gardien non autorisé l'est désormais. De plus les membres de la famille du conducteur ou de l'assuré ont désormais la qualité de tiers. Sur le plan géographique, cette garantie s'étend au minimum sur l'ensemble des territoires des Etats membres de la CIMA.

Toutes ces dispositions visent à favoriser l'élaboration de contrats meilleurs et plus favorables aux assurés, de manière à attirer un grand nombre de personnes vers la consommation des produits d'assurance.

### **3.1.3. La prime d'assurance.**

La réglementation de la prime en RC automobile est précise dans le code CIMA. Par ailleurs, les modalités de paiement de toute prime sont clairement définies.

#### **3.1.3.1. La prime en RC automobile.**

La prime en RC automobile est calculée sur la base d'un tarif officiel. Malheureusement, celui qui est actuellement applicable sur le marché n'a prévu que des taux maxima. Ceci a été utilisé par certaines compagnies pour se livrer à la braderie dans une branche déjà déséquilibrée par sa forte sinistralité. Cette concurrence pourrait disparaître avec le code CIMA qui énonce que *"les entreprises d'assurance déterminent librement leurs tarifs en responsabilité civile automobile. Ceux-ci doivent être au moins égaux au tarif minimal approuvé par la Commission de contrôle pour*

<sup>14</sup>- Cf. Art. 8 du code CIMA.

<sup>15</sup>- Cf. Art. 82 Al. 2ème du code CIMA.

chaque Etat membre" <sup>16</sup>. De plus, ce tarif minimal repose sur des critères précis : zone de circulation, caractéristiques et usage du véhicule, profession du conducteur habituel.

### **3.1.3.2. Le paiement de la prime.**

La prime est portable et ne doit pas être encaissée par un intermédiaire. Dans le nouveau code, la prise d'effet de la garantie est subordonnée au paiement de la prime par l'assuré. Cette condition empêcherait d'accorder l'assurance à crédit et d'éviter ainsi les impayés. Quant à l'encaissement des primes, il ne pourra plus être effectué par les intermédiaires. Toutefois, il s'agit d'une interdiction relative car les compagnies peuvent donner des mandats d'encaissement à leurs agents généraux et aux courtiers.

## **3.2. La réglementation de l'administration du contrôle.**

L'Administration de contrôle est l'organe chargé d'appliquer l'orientation que l'Etat entend donner au secteur des assurances. Au Cameroun, ce contrôle s'effectue sous l'autorité du Ministre chargé des assurances par le biais des contrôleurs des assurances <sup>17</sup>. Toutefois, cette administration n'a pas toujours su remplir sa mission de protection de l'assuré, et c'est ce qui explique la création dans le traité d'un organe supranational de contrôle : la CRCA (Commission Régionale de Contrôle des Assurances). Quelles sont les raisons qui motivent la création de la CRCA? Quels sont les apports de la CRCA? Les réponses proposées à ces deux questions restent dominées par les préoccupations d'expansion de la demande d'assurance et, partant, celle du marché en général.

### **3.2.1. Un marché peu contrôlé.**

Le secteur camerounais des assurances présente l'image d'un marché non contrôlé : les états statistiques ne sont pas transmis par les entreprises ou le sont en retard selon la volonté des chefs d'entreprises, les sociétés en faillite continuent de vendre des contrats, celles qui sont solvables supportent le poids de ces sociétés en difficulté à travers l'accumulation de recours qu'elles ne peuvent exercer avec espoir de succès, etc. Cette situation a suscité le courroux de certains professionnels du secteur des assurances à travers les appels en direction de l'autorité du contrôle sur

<sup>16</sup>- Cf. Art. 212 Al. 1er du code CIMA.

<sup>17</sup>- Cf. Art. 57 Al. 1er de l'ordonnance N° 85/003/du 31-08-1985.

l'urgence d'un contrôle effectif du marché pour lui éviter sa dérive<sup>18</sup>. Cette situation trouve son fondement dans l'insuffisance de la volonté politique qui se manifeste à travers la place du service des assurances dans l'organigramme administratif et de l'inapplication des décisions prises par ce service.

Le contrôle des assurances au Cameroun est fait par la Sous Direction des Assurances, placée sous l'autorité du Ministre de l'Economie et des Finances, et rattachée à la Direction des Contrôles Economiques et des Finances Extérieures. Or, seule la Direction dans l'administration camerounaise peut prendre des décisions importantes. Il est alors possible de comprendre les difficultés que les contrôleurs camerounais rencontrent. En effet, que peut-on attendre d'une structure qui n'a pas de pouvoirs de décision? La conséquence est que, même dans les cas où les inspecteurs des assurances conduiraient des études techniques fiables sur les questions intéressant l'assurance, ou quand bien même ils contrôleraient normalement les sociétés d'assurance, l'application de leurs conclusions reste soumise aux influences de plusieurs contingences : politiques, économiques, sociales, etc. Tous ces problèmes ont conduit le marché à son état actuel caractérisé par le désordre et l'absence quasi totale de l'Administration de contrôle. L'espoir demeure tout de même avec l'entrée en vigueur prochaine du code CIMA notamment à travers la CRCA.

### **3.2.2. Une volonté d'assainissement du marché dans le code CIMA.**

Les urgences d'assainissement de leur marché des assurances ont conduit les Etats membres de la CIMA à créer la CRCA chargée de renforcer au plan régional les services de contrôle locaux. L'avènement de cette commission comporte des avantages mais, au préalable, présentons succinctement les attributions de la CRCA.

#### **3.2.2.1. Les attributions de la CRCA<sup>19</sup>**

La CRCA a deux catégories d'attributions telles que définies par les dispositions de la section deuxième du Traité à travers les articles 17 à 22, ainsi que les articles 309 à 325 du code CIMA : le contrôle des sociétés, la surveillance et l'organisation des marchés. Le contrôle des sociétés d'assurances se fait sur pièces et sur place. La surveillance et l'organisation des marchés se réalisent par l'avis de

18- LE GOFF(C), La Lettre CCAR N°10-2ème trimestre 1994. et AYANGMA AMANG (P), CNA News N°20 Juillet 1994.

19- BILE (E), "Rôle de la Commission Régionale de Contrôle et des Directions des Assurances", exposé à la XVIIème Assemblée Générale Annuelle de la FANAF.

la CRCA sur la délivrance de l'agrément, les observations et les propositions sur le fonctionnement des assurances, le suivi de l'exécution des recommandations et par les sanctions que la CRCA peut prendre, qui vont de l'avertissement au retrait d'agrément.

### 3.2.2.2. Les apports de la CRCA.

Ces apports bénéficient aux administrations locales de contrôle, aux sociétés d'assurance et aux consommateurs d'assurance.

Au niveau local, la Sous Direction des Assurances devra se transformer en Direction des Assurances pour être dotée des compétences requises afin de remplir sa mission de relais de l'action de la CRCA.

Le code CIMA va certainement permettre d'assainir le marché. L'insuffisance du contrôle avait jusque-là permis des comportements inadmissibles : mauvaise gestion de certaines sociétés, maintien en fonctionnement d'autres pourtant déjà en faillite, sous tarification, etc. L'application du contrôle, avec la CRCA, va permettre aux compagnies viables de fonctionner normalement.

Le consommateur d'assurance est au centre des préoccupations de la création de la CRCA. C'est pour cela que, reprenant le but des textes actuels de contrôle, l'article 300 du code CIMA énonce clairement que *"le contrôle s'exerce dans l'intérêt des assurés, souscripteurs et bénéficiaires de contrat d'assurance et de capitalisation"*. Les rédacteurs de ce code ont compris que l'augmentation de la demande du marché passe par l'obligation pour les assureurs de tenir leurs engagements à l'égard des assurés. C'est ce qui a jusque-là manqué au marché camerounais.

# ***DEUXIEME PARTIE***

La demande d'assurances face à l'expansion du marché.

**Chapitre IV : LE CADRE SOCIOLOGIQUE**

**Chapitre V : LE CADRE DE LA SOLVABILITE DE  
LA DEMANDE**

## CHAPITRE IV - LE CADRE SOCIOLOGIQUE

La demande en assurance repose sur l'existence préalable d'un besoin de protection contre les conséquences financières graves d'un risque pesant sur le demandeur ou sur son patrimoine. Ceci suppose que l'expression du besoin est l'aboutissement d'un processus qui comporte plusieurs étapes : l'existence d'un risque, la prise de conscience par l'individu de la nécessité d'une protection, le choix et l'acceptation de l'assurance comme seul moyen véritable de satisfaction de ce besoin. Ce schéma s'intègre parfaitement dans les étapes du processus d'achat que définissent les spécialistes en marketing. Toutefois l'approche globale qui caractérise ce travail nous confine à l'explication des phénomènes globaux. Pour ce faire, la sociologie constitue un tremplin car elle permet d'expliquer les comportements tant particuliers que globaux des individus. En effet, la sociologie est la *"science des phénomènes sociaux, qui a pour objet soit la description systématique de comportements sociaux particuliers, soit l'étude des phénomènes sociaux totaux, qui vise à interpréter tout fait social au sein du groupe dans lequel il se manifeste, etc."*<sup>20</sup> Le recours à cette science dans l'analyse du marché d'assurance face à son expansion vise à apprécier le cadre d'expression des besoins d'assurance.

Il convient d'abord de relever les facteurs qui favorisent les besoins d'assurance, et ensuite ceux qui le freinent.

### 4.1. Population en croissance, urbanisée et relativement alphabète.

L'importance démographique, l'urbanisation et la scolarisation de la population sont des indicateurs qui permettent d'emblée d'apprécier l'aptitude d'une société à consommer de l'assurance.

#### 4.1.1. Croissance démographique rapide.

L'importance de la population donne une idée de l'envergure de la demande. C'est cette dernière qui détermine l'évolution du marché. Quand ce marché était desservi exclusivement par les assureurs étrangers, les affaires réalisées localement ne représentaient qu'une portion insignifiante par rapport aux affaires qu'ils traitaient

<sup>20</sup>. Petit LAROUSSE illustré (1986) page 937.

à l'échelle du globe. Maintenant que la masse des affaires souscrites est le fait de sociétés nationales, les problèmes de la demande en assurance sont plus perceptibles car ils affectent le fonctionnement de l'industrie nationale de l'assurance.

La population camerounaise connaît une croissance rapide. Le tableau ci-dessus donne une idée de cette évolution :

Années	Population (en millions)
1970	7,66
1986	10,45
1992	12,24

Source : World tables 1992.

Il apparaît que cette population a augmenté de 50 % en 14 ans. Son taux annuel de croissance est d'environ 3 %. Cette importance démographique permet de dire que le marché camerounais est relativement important. Sur le plan de la répartition par âge, l'évolution rapide a pour conséquence de déséquilibrer la structure de la population au profit des jeunes. Ainsi, en 1990, la tranche d'âges de moins de 30 ans représentait 70.1 % de la population totale, alors que ceux de moins de 20 ans avaient une proportion de 54.7 %, traduisant ainsi une population essentiellement jeune. Toutefois, l'espérance de vie demeure encore faible puisque à la même année, elle était de 48 ans pour les hommes et de 52 ans pour les femmes.

#### 4.1.2. Taux d'urbanisation croissant.

L'assurance est une technique de protection qui a cours dans les sociétés modernes. La solidarité joue ce rôle dans la société traditionnelle. Dans le monde traditionnel, le besoin de sécurité trouve sa satisfaction au sein du groupe. En effet, tous les membres se connaissent et prennent en charge les conséquences d'un péril touchant l'un d'entre eux. Progressivement, lorsque le pays se développe et s'urbanise, les structures de la société traditionnelle éclatent et s'accompagnent de l'exode d'un grand nombre de personnes vers les villes à la recherche de travail dans les zones industrielles. Ces émigrants abandonnent la société rurale et ses normes, et adoptent en échange un mode de vie dans lequel les instincts de sécurité et de bien-être personnels l'emportent.

Le taux d'urbanisation du Cameroun est sans cesse croissant comme le montre le tableau ci-après :

Années	Taux d'urbanisation
1970	16
1980	34
1991	40,40

Source : Nouvelle géographie du cameroun.

L'évolution du taux d'urbanisation permet de voir que 40.4 % des camerounais vivaient dans les villes en 1991 ce qui représentait une population potentielle importante d'assurables.

#### 4.1.3. Population relativement scolarisée.

Le recours à l'assurance suppose le discernement et l'acceptation.

Le discernement, ici, caractérise l'individu qui, face à plusieurs solutions plus ou moins adaptées à son besoin de protection, choisit le produit d'assurance. En effet, son choix peut aussi porter sur la prévoyance ou sur l'entraide.

L'acceptation de l'assurance passe par la compréhension de son mécanisme. L'assurance est une prestation de service d'une nature très particulière dont la compréhension du fonctionnement par le consommateur requiert un niveau minimum de scolarisation et de culture. L'appréciation du niveau de scolarisation pour un pays peut être faite à travers le taux d'alphabétisation de sa population. Ainsi, ce taux a atteint 55 % au Cameroun en 1991, traduisant une scolarisation moyenne de la population.

En dehors de ces indicateurs purement qualitatifs, l'existence des assurances obligatoires constitue un facteur de développement de l'assurance. Ces obligations d'assurance portent sur les conséquences de la responsabilité civile (RC Automobile, RC Décennale, RC Professionnelle) et sur les préoccupations de protection économique (facultés maritimes).

Malheureusement, des blocages dominent les avantages ci-dessus et freinent l'expansion de l'assurance sur notre marché.

## **4.2. L'absence d'une culture d'assurance.**

Les blocages des besoins d'assurance peuvent trouver leur source dans l'insuffisance de communication entre demandeur et offreur, et dans l'incivisme de certains assurables.

### **4.2.1. L'insuffisance de communication.**

En général, la demande d'un bien repose sur deux hypothèses : d'une part le demandeur exprime clairement son besoin, d'autre part il connaît le produit qui doit lui permettre de satisfaire son besoin. Or sur le marché, des gens ont des besoins de sécurité mais ignorent le rôle de l'assurance, ou refusent simplement d'y faire appel. Ceci est la conséquence de l'absence d'éducation en assurance, de la complexité des produits et de la psychologie négative que les demandeurs ont des assureurs.

#### **4.2.1.1. Absence d'éducation et de formation du demandeur d'assurance.**

L'assurance est l'un des secteurs économiques qui doit bénéficier d'une approche particulière d'éducation et de formation des citoyens. Mais tel n'est pas le cas en ce moment. Ce rôle incombe aux syndicats des consommateurs lorsqu'il en existe, aux journalistes spécialisés et aux personnes cultivées et volontaires. Mais il concerne surtout l'Etat qui doit réguler toute l'économie de la nation, et les professionnels d'assurance qui ont la charge de promouvoir leur secteur d'activité.

Le système éducatif du pays n'intègre pas l'apprentissage des notions élémentaires de l'assurance. L'université non plus n'a pas de filières en assurance. L'on sait que l'assureur est un investisseur institutionnel. L'épargne collectée fait l'objet d'une réglementation rigoureuse de l'Etat. Ce dernier devrait contribuer à la vulgarisation de l'assurance par l'éducation et la formation des citoyens.

Les compagnies d'assurance se sont regroupées au sein l'ASAC (Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun). Cette association doit, entre autres objectifs, promouvoir l'assurance auprès du public. Malheureusement, le manque de moyens logistiques et l'absence de cohésion entre les membres n'ont pas permis d'atteindre cet objectif.

Les conséquences de cette absence de formation se ressentent à travers l'ignorance par les assurables des rôles socio-économiques de l'assurance.

#### **4.2.1.2. La complexité des produits d'assurance.**

Le langage technique rend la compréhension des produits d'assurance difficile. En effet, *"il est courant de parler du langage de l'assurance comme d'un élément contrariant dans le cadre de la relation assureur-assuré. On lui reproche son hermétisme et son manque d'attractivité qui suscitent défauts de compréhension et malentendus, et entraînent parfois un contentieux qui pourrait être évité"*<sup>21</sup>. Cet hermétisme de langage se traduit par l'inaccessibilité de l'assuré au contenu des produits qu'il achète. Il doit totalement faire confiance à son courtier qui, dans certains cas, ne fait pas toujours bien son travail.

#### 4.2.1.3. Une psychologie négative.

L'une des conséquences de l'insuffisance de communication est la psychologie négative que les assurables ont envers les assureurs. L'activité d'assurance est souvent décriée et occultée. Ceci conduit à un malentendu entre demandeurs et offreurs. Deux causes peuvent expliquer cette situation : la diffusion de l'assurance sur une base légale et le manque de professionnalisme de certains assureurs.

Les premières opérations d'assurance dans le pays ont été faites par les compagnies étrangères à travers les comptoirs implantés dans les maisons de commerce général. La clientèle était essentiellement constituée par des non-nationaux. La majorité des autochtones se trouvaient par là-même exclus de la sphère d'influence de l'assurance. Jusqu'à l'indépendance, l'assurance est donc demeurée une activité très peu pratiquée par les nationaux. Après l'indépendance, le besoin d'assurance a été pris en compte par l'Etat notamment à travers l'assurance de la responsabilité civile automobile. *"De ce fait, l'assurance est apparue non comme un besoin exprimé et voulu par l'assuré, mais plutôt comme une charge imposée par l'Etat. La distorsion entre l'absence de volontarisme des assurés et l'obligation d'assurance a engendré, de part et d'autre, des frustrations et creusé un fossé de malentendus qui rend l'activité d'assurance chez nous peu attractive"*<sup>22</sup>.

Le comportement de certains assureurs a favorisé ce refus de l'assurance obligatoire en général, et de l'assurance tout court. En effet, certains assurés pensent que les offreurs d'assurance les courtisent au moment de la souscription du contrat et les abandonnent quand survient un sinistre. Pour se défendre, les assureurs expliquent le rejet du public par la forte spécialisation de leur profession.

21. Cf. L'ARGUS du 3 Septembre 1993 Page 10.

22. SKANDRANI (N) "Compétitivité et professionnalisme des compagnie d'assurances africaines", exposé à la 20ème Conférence des Assurances Africaines, Banjul, 17-21 Mai 1993, page 22.

Toutefois, il convient de reconnaître que l'assureur n'a pas souvent fait preuve du professionnalisme qu'exige son métier. Il devait rester constamment attaché au respect des engagements à l'égard des clients et des tiers par des actions concrètes et suivies par un effort de recherche et d'innovation. Malheureusement tel n'a pas souvent été le cas.

#### **4.2.2. L'usage frauduleux et l'incivisme en assurance automobile obligatoire.**

L'absence d'éducation et de formation en assurance et l'ignorance de ses rôles socio-économiques ont développé chez certains assurables l'incivisme en assurance obligatoire. Cet incivisme se caractérise particulièrement par le refus de souscrire l'assurance automobile obligatoire. Les assurables se sont toujours livrés à cette pratique, mais elle s'est particulièrement aggravée ces dernières années en raison des événements politiques. En effet, le Cameroun a connu en 1991 des vagues de revendications politiques sans précédentes depuis l'indépendance. Elles se sont caractérisées notamment par la désobéissance civile. Initiée contre le paiement des impôts, cette action a été vite étendue à l'assurance automobile obligatoire, l'un des effets de cet incivisme étant le refus de s'assurer.

Le refus de s'assurer induit plusieurs situations :

- l'usager du véhicule ne possède pas d'attestation d'assurance qui est une présomption d'assurance, et ne peut justifier avoir souscrit un contrat d'assurance.
- l'usager est détenteur d'une fausse attestation d'assurance.
- on pourrait aussi parler de la non assurance, très fréquente très fréquente dans les cas où l'usager utilise le véhicule à une destination autre (principalement ou occasionnellement) que celle à laquelle il était destiné et assuré; il en est ainsi du transport de voyageurs à titre payant dans un véhicule de tourisme ou dans des conditions différentes de celles prescrites par le code de la route (transport de passagers sur les marchandises dans le véhicule de transport de marchandises non aménagé pour le transport de personnes). En effet, la perte de revenu due à la crise économique a engendré chez certaines personnes l'utilisation des véhicules de tourisme pour le transport public de voyageurs. C'est l'explication que l'ASAC donne à la baisse des encaissements sur la branche automobile. Elle constate d'ailleurs qu'il est paradoxal d'enregistrer une telle baisse au moment où les effets cumulés de l'augmentation du parc automobile et du changement d'utilisation permettraient d'envisager plutôt une hausse de ces encaissements.

## CHAPITRE V - SOLVABILITE DE LA DEMANDE

Le chapitre précédent nous a permis de relever les facteurs qui déterminent le besoin d'assurance. Dans une perspective d'expansion du marché, notre approche resterait partielle si elle ne débouchait pas sur celle de la solvabilité de la demande. Comme le soulignent d'ailleurs les économistes, les besoins sont illimités alors que les biens destinés à leur satisfaction sont rares et limités. L'une des conditions fondamentales de l'existence d'un marché est la solvabilité de la demande. Si tel n'était pas le cas, il n'y aurait ni achat, ni vente.

La solvabilité est dépendante du **revenu** du demandeur et du **taux de prime** appliqué au risque souscrit. Elle est croissante si le niveau du revenu augmente, et décroissante avec l'augmentation du taux de prime. Ainsi, l'environnement technique et économique influence l'expansion du marché des assurances.

### 5.1. L'environnement technique et fiscal.

Le demandeur s'intéresse d'abord au montant de la prime qu'il doit payer avant de voir la garantie qu'il sollicite. L'analyse de la structure de cette prime revient normalement à l'assureur à qui incombe la charge d'en fixer le taux et à l'Etat qui fixe les taxes d'enregistrement des actes passés sous seing privé. Ainsi la prime est une synthèse des contraintes de gestion technique du risque et des objectifs fiscaux de l'Etat.

#### 5.1.1. L'environnement technique.

La prime : c'est le coût de l'assurance, *la somme que doit payer l'assuré en contrepartie de l'engagement de l'assureur de prendre en charge le risque*. La prime collectée par l'assureur doit être suffisante pour lui permettre de faire face à son engagement. C'est pourquoi il est nécessaire de rappeler les principes de calcul de la prime avant d'apprécier ses mécanismes de fixation sur le marché camerounais.

#### **5.1.1.1. Détermination de la prime d'assurance.**

La détermination de la prime repose sur un certain nombre d'hypothèses dont les plus importantes sont : l'existence d'un grand nombre de risques, les périls qui pèsent sur ces risques pendant une durée déterminée, et la possibilité de mesurer ces périls et leurs conséquences afin de pouvoir effectuer approximativement le calcul de la prime à demander à l'assuré pour compenser le coût des sinistres.

Le nombre de risques permet, surtout en assurance de dommages, d'organiser les assurés en une mutualité au sein de laquelle ceux qui subissent un sinistre sont indemnisés grâce à la masse commune des primes collectées. Ainsi, dans certains cas, le taux de prime peut baisser lorsque le nombre de mutualistes augmente.

La mesure des risques se situe à deux niveaux : la fréquence et le coût moyen des sinistres.

La fréquence est le rapport entre les contrats sinistrés et l'ensemble des contrats de la mutualité au cours d'une période (généralement annuelle). Elle se calcule sur la base des statistiques qui peuvent être "a posteriori" ou expérimentales. Elle se détermine aussi à partir des probabilités.

Le coût moyen des sinistres survenus au cours de la période représente ce que coûterait approximativement un sinistre si tous avaient la même importance dommageable. C'est le résultat de la division de la charge totale de sinistres par le nombre de sinistres.

La prime d'assurance nécessaire à la couverture du risque est le produit de la multiplication de la fréquence de sinistres et du coût moyen, tels que déterminés ci-dessus. La prime commerciale est obtenue en majorant la prime de risque par des chargements d'acquisition et de gestion des contrats.

Cette brève présentation de la démarche de calcul de la prime d'assurance va nous permettre d'apprécier le coût technique de l'assurance au Cameroun.

#### **5.1.1.2. Absence de données statistiques sur le marché.**

Les statistiques du marché ne sont pas toujours disponibles ou le sont en quantité insuffisante. Or leur disponibilité est nécessaire pour permettre aux

entreprises d'ajuster leurs tarifs en fonction de la sinistralité du marché. L'ASAC, qui doit normalement collecter ces données pour le marché, ne dispose d'aucun pouvoir de contrainte sur les sociétés d'assurance qui refusent de publier les statistiques annuelles. Les raisons de protection contre la concurrence sont avancées par ces entreprises pour expliquer leur refus, ce qui n'est pas vraisemblable quand on sait que d'autres publient leurs statistiques de leur propre initiative.

De même l'inefficacité de l'administration du contrôle permet aux compagnies de communiquer leurs états statistiques avec un grand retard et même de ne pas le faire. L'avènement du code CIMA régularisera certainement cette situation à travers l'obligation de publication des états statistiques faite aux sociétés d'assurance.

#### **5.1.1.3. L'inadéquation des tarifs en RC automobile.**

La branche automobile détient la part la plus importante du marché (38 % en 1989 et 29 % en 1992). Le tarif utilisé dans cette branche est élaboré par l'administration de contrôle. Echappant ainsi à la compétence des sociétés, ce tarif ne permet pas de procéder aux ajustements nécessaires lorsque l'urgence l'impose. En effet, la dernière modification du tarif des garanties remonte à 1987. Depuis lors, l'inflation et la dévaluation récente ont fait augmenter substantiellement le coût des sinistres sans compensation sur les primes, ce qui a aggravé le déficit de l'assurance automobile. Une autre situation déplorable est la braderie pratiquée par certaines entreprises à la recherche du chiffre d'affaires. Ceci se comprend aisément lorsque l'essentiel de leur portefeuille porte sur la branche automobile.

#### **5.1.1.4. Un concours inexistant de la gestion financière.**

La gestion financière permet des tarifs faibles tant en assurances de dommages qu'en assurances de personnes.

En assurances de dommages, les bénéfices financiers obtenus de la gestion des provisions techniques permettent d'assouplir les contraintes de la gestion technique. Ainsi, la gestion financière permet de couvrir l'aggravation des risques, l'augmentation des charges commerciales pour inciter le réseau à être plus compétitif, l'augmentation des frais généraux, etc. Une bonne gestion financière peut donc conduire, dans la limite de ses bénéfices, à une réduction de la prime commerciale avec ou sans aggravation du risque.

En assurances sur la vie, les prestations contractuelles de l'assureur ne peuvent être versées à l'échéance que si la gestion des provisions mathématiques a généré des intérêts substantiels.

Les sociétés camerounaises peuvent-elles assouplir les conditions de leur tarification à travers la possibilité que peuvent leur permettre les bénéfices financiers? La réponse est négative car, pour réaliser des bénéfices importants, il faut que les produits financiers soient élevés. Ce qui n'est pas le cas à partir du moment où les produits financiers atteignaient seulement 1 milliard de FCFA en 1992, montant très insignifiant pour un marché où exercent une quinzaine de compagnies.

## 5.1.2. L'environnement fiscal.

### 5.1.2.1. Présentation du cadre de la fiscalité des primes d'assurance.

L'imposition de l'assurance, lorsqu'elle porte sur les primes, constitue le chargement fiscal. La prime commerciale toutes taxes comprises se détermine en ajoutant une taxe à la prime commerciale calculée ci-dessus ( 5.1.1.1.).

La taxation de la prime d'assurance au Cameroun comprend la taxe d'enregistrement sur la prime commerciale et la taxe sur le chiffre d'affaires (T.C.A.) portant sur les commissions servies aux intermédiaires.

La taxe d'enregistrement est assise sur les *primes encaissées* de la manière suivante :

- assurance sur la vie et assimilé, y compris les contrats de rentes viagères : 4 %.
- assurance contre les risques de toute nature de navigation maritime, fluviale ou aérienne : 4 %.
- assurance contre l'incendie : 25 %.
- autres assurances, à l'exception des assurances sur les accidents du travail : 10 %.

La T.C.A. est calculée au taux de 16,5 % sur les commissions versées aux intermédiaires et imputée à la prime à payer par le souscripteur du contrat.

### 5.1.2.2. Taxation lourde et cumulative en IARD.

Le cadre d'imposition de la prime ci-dessus montre clairement que la fiscalité entraîne un alourdissement de la prime incendie en la majorant du quart de sa valeur hors taxe. Ceci constitue une taxation lourde et un frein à l'expansion de l'assurance car elle rend le taux de prime prohibitif pour un grand nombre de demandeurs potentiels.

Le prélèvement d'une taxe sur les commissions servies aux intermédiaires se fait au détriment du souscripteur à qui cette taxe est répercutée. De plus l'avènement de la réforme fiscal-douanière dans la zone de l'UDEAC fait passer le taux de cette taxe de 10,99 % à 13,75 % se février 1994, puis à 16,50 % en juillet 1994.

### 5.1.2.3. Taxation des contrats en assurance-vie.

L'assurance-vie permet de collecter une épargne de longue durée nécessaire au financement de l'économie nationale. En effet, *"les ressources collectées par les assureurs-vie sont des quasi-fonds propres, compte tenu de leur longue disponibilité et du paiement répétitif des cotisations. L'assureur en dispose durablement pour investir dans des conditions optimales dans l'économie"*. Les pays qui ont compris ce principe, ont exonéré les primes et les prestations en assurance-vie de la taxe (ou chargement fiscal) <sup>23</sup> pour inciter un grand nombre de personnes à l'épargne. Mieux, la France, dans le cadre de son Plan d'Epargne et de Retraite (P.E.R.) offre des incitations supplémentaires. Ainsi, *"outre son épargne fructifiée en franchise d'impôt, l'assuré a droit à la prime d'encouragement annuelle de 75.000 FCFA octroyée par l'Etat, capitalisée sur une durée maximale de 10 ans. Cette prime est servie pour une adhésion minimale de 08 ans"* <sup>24</sup>. Il devient alors difficile de comprendre comment un pays comme le Cameroun, ayant des besoins énormes de financement de son économie, ne pourrait pas utiliser la voie de l'assurance-vie pour collecter cette épargne qui se fait de plus en plus rare.

## 5.2. L'environnement économique.

L'économie et l'assurance sont en étroite liaison. L'assurance assiste l'économie principalement à deux niveaux : la sécurité et le financement. En effet, l'économie pose les problèmes de la protection des activités, des biens et des personnes. Ces problèmes trouvent des solutions à travers de nombreuses garanties que propose le secteur des assurances. De plus, les ressources générées

<sup>23</sup>. KOUROUMA (A). "Afrique Assurance" N°2 Janvier-Juin 1993, Page 17.

<sup>24</sup>. KOUROUMA (A). Op.Cit. Page 21.

assureurs servent à financer l'économie. En effet, l'assurance joue un rôle d'intermédiation financière en collectant l'épargne auprès des agents économiques en excédent de ressources (ménages), pour l'orienter vers ceux qui ont des besoins de financement (entreprises). Notre préoccupation consiste ici à montrer comment l'économie peut constituer un blocage ou un appui à l'expansion de l'assurance. Nous le ferons en résumant le cadre normatif avant l'appréciation de la situation économique actuelle du Cameroun face à l'expansion de son marché des assurances.

### **5.2.1. Une dépendance économique des émissions de primes.**

Le petit Larousse définit l'économie comme l'*"ensemble des activités d'une collectivité humaine, relatives à la production et à la consommation des richesses"* <sup>25</sup>. En suivant ce circuit de création et d'utilisation des ressources rares, le processus d'émission de primes se dessine.

La production des biens fait appel aux produits d'assurance intéressant les entreprises, qui sont par définition les seuls agents qui produisent dans l'économie. Ce sont essentiellement les assurances de dommages portant sur les biens (assurance incendie, assurance des risques techniques, assurance contre le vol, assurance des pertes d'exploitation, etc.) et sur la responsabilité (RC chef d'entreprise, RC après livraison, etc.).

L'utilisation des ressources est faite par les ménages . Ils reçoivent des revenus sous forme de salaires, d'intérêts et de dividendes. Deux orientations sont principalement données à cette utilisation : la consommation et l'épargne. Au stade de la consommation, les ménages souscrivent des produits pour garantir leurs biens ( assurance incendie, assurance contre le vol, etc.), leur responsabilité (RC chef de famille) et les atteintes à leur intégrité physique (Individuelle accident, assurance maladie, assistance, etc.). Le produits de capitalisation exercent un attrait sur l'épargne des ménages .

En suivant le cheminement tracé ci-dessus, il apparaît que les activités s'intensifient, les entreprises produisent plus et ce faisant, elles permettent aux assureurs d'augmenter leurs émissions de primes. Au niveau des ménages, le développement des activités se traduit par le relèvement du niveau de leurs revenus, leur permettant ainsi de satisfaire facilement leurs besoins d'assurance tant en dommages qu'en vie. Une situation de crise économique conduit naturellement à la

<sup>25</sup>- Petit LAROUSSE illustré 1986, page 340.

baisse du montant total des primes émises. Après cette description, quel est l'environnement économique du marché camerounais des assurances?

### 5.2.2. Une situation de crise économique.

L'économie camerounaise est plongée dans la crise depuis 1986. Ainsi son PIB (Produit Intérieur Brut) qui était de 4135,1 milliards de FCFA en 1986 se chiffrait à 2914,1 milliard de FCFA en 1991 soit une baisse en valeur relative de 30 %; pendant ce temps les émissions de primes passaient de 46,0 milliards à 31,5 milliards de FCFA soit une diminution de 31,5 % . Cette crise se caractérise par le ralentissement du niveau général des activités, dont les conséquences évidentes portent sur la liquidation et la fermeture des sociétés, et sur la baisse et la perte de revenu pour les ménages.

Le ralentissement des activités conduit certaines entreprises à s'ajuster en réduisant leurs effectifs, d'autres arrêtent leurs activités, ou tout simplement sont mises en liquidation. Ainsi, les émissions de primes portant sur ces activités diminuent. Les assureurs ont voulu s'adapter à la nouvelle situation en accordant des garanties à crédit, mais ceci a fait naître des impayés dont le *"niveau continue à grimper inexorablement pour atteindre des taux de 100 % dans certains cas"*<sup>26</sup>. Ces primes impayées ont des conséquences, pour les sociétés d'assurance, sur la fiscalité de primes et sur le règlement des sinistres. En ce qui concerne la fiscalité, les compagnies ont pendant longtemps payé les taxes sur les primes non encaissées et figurant en arriérés. En effet, assise sur les primes émises supposées payées au comptant, la taxe d'enregistrement a continué d'être prélevée sur les émissions au moment où ces dernières n'étaient plus intégralement encaissées. Ceci a affecté la trésorerie des sociétés d'assurance déjà éprouvée par la baisse des affaires. Heureusement, le nouveau code fiscal harmonisé de l'UDEAC de 1989 retient en son article 164, le montant des primes encaissées nettes de remboursement comme la nouvelle base de calcul de la taxe d'enregistrement. Toutefois, le problème des taxes indûment perçues demeure sans solution. Les impayés résultant d'une garantie accordée à crédit conduisent les assureurs à compenser sur les indemnités dues, ce qui fausse structurellement les techniques d'assurance. Ce n'est plus véritablement de l'assurance que de payer sa prime lorsque le sinistre est déjà survenu.

L'une des conséquences de la baisse des activités a été la perte ou la baisse du revenu des ménages. Par-là même, ce sont tous les contrats intéressant les particuliers qui ne peuvent plus normalement se développer. Ces baisses et pertes

<sup>26</sup>- Allocution de politique générale du président de l'ASAC du 07 Mai 1993 Page 4.

de revenus concernent les travailleurs de tous les secteurs de l'économie. Le point culminant de cette situation porte sur les deux baisses successives de salaires dans la fonction publique (premier employeur du pays) en 1993 et en 1994, se traduisant pour certains fonctionnaires par la perte de plus de 75 % du niveau de leurs revenus de 1992. Les contrats de retraite ont été les principales victimes de cette situation en raison des nombreuses résiliations qui ont été enregistrées par les compagnies.

Enfin la crise financière que subit actuellement le système bancaire camerounais constitue un obstacle majeur à la reprise économique, car les banques sont des partenaires privilégiés dans la collecte de la prime d'assurances. Il apparaît que les problèmes qu'elles connaissent entravent la distribution de l'assurance-vie et, partant, son développement.

## PROPOSITIONS ET CONCLUSION GENERALE

### PROPOSITIONS

Le traité CIMA apporte un début de solution aux préoccupations de notre marché. Mais un grand nombre de blocages subsistent. Ceux -ci ne pourront être levés que par l'action concertée de l'Etat, de l'association professionnelle (ASAC) et des entreprises d'assurances.

#### **I - Rôle de l'Etat : Vulgarisation et incitations fiscales.**

##### ***A - La vulgarisation de l'assurance.***

L'un des principaux obstacles à l'expansion de l'assurance au Cameroun reste l'ignorance de ce secteurs d'activité par les populations. En effet, depuis l'avènement de l'assurance dans ce pays, elle n'a pas bénéficié d'une politique de diffusion qui lui est normalement due. La volonté politique peut permettre de vulgariser l'assurance à travers notamment son introduction dans les programmes scolaires et les facilités d'accès des professionnels aux médias publics.

L'inscription de l'assurance au cycle secondaire peut permettre de former sur le rôle et les avantages de l'assurance et partant, de former les consommateurs futurs des produits de la sécurité. Cette approche a l'avantage d'avoir un coût moins élevé et de concerner un grand nombre de personnes.

En accordant des avantages spéciaux aux assureurs sur les média publics, l'Etat contribue à la vulgarisation des assurances car ces assureurs pourront éduquer, former et communiquer avec les populations.

##### ***B - Les incitations fiscales.***

L'une des préoccupations du code CIMA est la collecte de l'épargne dans les Etats membres. Ceci ne peut être possible au Cameroun que si l'Etat prend des mesures fiscales propres à inciter les épargnants. Il s'agit surtout de défiscaliser les produits de l'assurance-vie tant au moment de la constitution de l'épargne (cotisations) qu'au moment de la jouissance. L'incitation fiscale sur l'assurance-vie doit aussi donner aux épargnants la possibilité de déduire leurs primes du revenu imposable du souscripteur.

En dehors de l'assurance-vie, l'incitation à la consommation de l'assurance en général doit intégrer la réduction de la fiscalité sur les primes de l'assurance incendie. En effet, la taxation lourde (25 %) de cette branche, élève le montant des primes à un seuil moins incitatif, surtout pour les particuliers. L'allègement de ce taux peut être discriminatoire : un taux réduit (8 à 10 %) pour l'assurance des particuliers et un taux général (12 à 15 %) pour l'assurance des entreprises.

## **II - Rôle de l'Association des Sociétés d'Assurances de Cameroun (ASAC).**

L'ASAC doit : vulgariser l'assurance, maintenir et entretenir la discipline dans la profession, et concentrer et publier les données statistiques sur le marché.

L'une des missions de l'ASAC consiste à promouvoir le développement de l'assurance au Cameroun. Malheureusement, cet objectif n'a été atteint. Il est nécessaire de doter cette association des moyens de communication adéquats. La relance de sa revue serait une première approche de la diffusion de l'assurance.

L'assainissement du marché à travers les mesures proposées par le code CIMA ne se déroulera certainement pas sans obstacles. Il est souhaitable que l'ASAC intervienne pour éviter que ces blocages ne proviennent de la profession.

L'association des assureurs doit mettre un accent particulier sur la collecte des statistiques du marché. Ces données sont fondamentales dans la gestion de toutes les compagnies. Il serait utile de détailler ces chiffres en branches et sous branches pour permettre aux utilisateurs d'affiner leurs analyses.

## **III - Rôle des entreprises d'assurances.**

Les sociétés d'assurance doivent augmenter leurs moyens financiers et améliorer la qualité de leurs ressources humaines afin de pouvoir fournir leurs prestations avec efficacité et professionnalisme.

Les compagnies aux ressources financières limitées peuvent les augmenter par l'appel aux actionnaires ou par les fusions. Ceci est nécessaire en raison de la dévaluation du Franc CFA qui a pratiquement divisé par deux, les capacités financières des entreprises. Par ailleurs, la formation du personnel doit être poursuivie à tous les niveaux, pour permettre aux assureurs de fournir leurs prestations avec efficacité et professionnalisme.

Enfin, les sociétés doivent mettre sur place une politique de communication adaptée. Celle-ci peut se faire, en fonction de la cible, par la radio, la télévision, les journaux, les prospectus, etc.

## CONCLUSION GENERALE.

L'analyse du marché des assurances a permis de montrer que les efforts d'adaptation des produits aux besoins d'une clientèle de plus en plus exigeante, les véritables problèmes d'expansion de l'assurance au Cameroun demeurent la crise économique et l'ignorance persistante de l'assurance.

Nombre de demandeurs se trouvent dans une situation d'insolvabilité en raison de la crise économique, ce qui explique en partie le faible développement de l'assurance facultative des particuliers. Dans les assurances obligatoires, cette crise est perçue par la non assurance.

Le second problème de la demande d'assurance concerne l'ignorance des avantages que les produits sont susceptibles d'apporter aux consommateurs. L'insuffisance de formation, d'éducation et de culture des agents économiques est à l'origine de cette ignorance. La communication entre assurables et assureurs permettrait de résoudre ce problème.

L'amélioration des produits indique la nécessité de s'adapter aux exigences de la clientèle dans un environnement concurrentiel. Mais, en assurance, le plus difficile pour l'assureur commence quand le contrat est souscrit, la satisfaction du client étant appréciée après le sinistre. Il doit par conséquent faire face aux engagements pris.

L'arrivée sur le marché de sociétés aux moyens financiers et humains limités ne garantit pas des prestations empreintes du professionnalisme nécessaire pour soigner l'image de marque de l'assureur auprès du public. Cette image a souvent été ternie par des manquements graves de certains professionnels.

L'insuffisance de contrôle qui a prévalu jusqu' alors va heureusement, se renforcer avec la Commission Régionale de Contrôle des Assurances du traité CIMA, dont l'entrée en vigueur est imminente. L'application de ce traité permettra, certainement, d'assainir le marché camerounais, ceci lui permettra de retrouver sa place de référence sur les marchés des Etats membres de la CIMA.

Nous n'avons pas la prétention d'avoir épuisé notre sujet. Nous restons par conséquent dans l'attente de suggestions susceptibles d'apporter des améliorations à ce travail.

# BIBLIOGRAPHIE

\*\*\*\*\*

## OUVRAGES

- 1 - DROIT ET LIBERTES, Recueil des nouveaux, Sopécam 1990.
- 2 - LANDEL (J), Lexique juridique et pratique des termes d'assurance, Argus, Paris 1992.
- 3 - LOUBERGE (H), Economie et finance de l'assurance et de la réassurance, Dalloz 1981.
- 4 - Valin (G), Gestion des entreprises d'assurances, Dunod 1983.

## THESES ET MEMOIRES

- 5 - YIGBEDEK (Z), La contribution des entreprises d'assurance et de réassurance au financement de l'économie au Cameroun, thèse de 3<sup>e</sup> Cycle, Université de Yaoundé 1984.
- 6 - KWEDY SINGUY (E), Comment communiquer l'offre de la CCAR au consommateur camerounais, Rapport de BTS 1994.
- 7 - GBRA GUIKA (W. J.), Assurance et promotion de la PME-PMI en Afrique (Le cas du Cameroun), mémoire de DESA IIA 1990.
- 8 - NDJOMATCHOUA (B), Problématique de la réglementation des professions d'agent général et de courtier d'assurances au Cameroun, mémoire de DESA IIA 1984.
- 9 - TCHEFINDJIM (D.P.), Motivations et freins à l'achat des produits d'assurances, mémoire de DESC ESSEC Université de Douala.
- 10 - Code CIMA, édition du 1<sup>er</sup> août 1992, CICA.

## REVUES - JOURNAUX - ARTICLES - DOCUMENTS.

- 1 - Afrique Assurance, n° 2 Janvier - Juin 1993.
- 2 - Le Marché de l'assurance en Afrique : Problèmes et Solutions par REICHEL de la CNUCED (inédit).
- 3 - Compétitivité et professionnalisme des compagnies d'assurances africaines, 20<sup>ème</sup> Conférence des Assurances Africaines, Banjul, 17-21 Mai 1993.
- 4 - Gazette du Palais,
- 5 - La lettre CCAR, n°9 et 10.
- 6 - CNA NEWS n°19 et 20.