

PE

007

407-26

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES A YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR

7ème Promotion 1984 - 1986

LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE EN AFRIQUE : L'EXEMPLE DU CAMEROUN

Mémoire de Fin d'Etudes
Pour l'obtention du D E S A
(Diplôme d'Etudes Supérieures des Assurances)



Présenté par
BETOE MINKO Marcelle

Sous la direction de
M. A. ABEGA
Directeur de la Compagnie
d'assurance vie - ALICO à Yaoundé

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES A YAOUNDE

CYCLE SUPERIEUR

7ème Promotion 1984 – 1986

**LA PROMOTION DE L'ASSURANCE VIE
EN AFRIQUE : L'EXEMPLE DU CAMEROUN**

**Mémoire de Fin d'Etudes
Pour l'obtention du D E S A
(Diplôme d'Etudes Supérieures des Assurances)**

Présenté par
BETOE MINKO Marcelle

Sous la direction de
M. A. ABEGA
Directeur de la Compagnie
d'assurance vie – ALICO à Yaoundé

D E D I C A C E

JE DEDIE CE TRAVAIL

- A MES PARENTS MONSIEUR Henri MINKO
ET MADAME MINKO née AMBOURET
- A MES GRANDS-PARENTS PAPA-VIE ET MAMAN-VIE
- A MA SOEUR MARTINE ET A MA TANTE Hortense MINKO
- A MAMAN Augustine MESSEKOUME ET A MES ENFANTS.

S O M M A I R E

TITRES

AVANT-PROPOS

BIBLIOGRAPHIE

INTRODUCTION GENERALE

PREMIERE PARTIE : Facteurs de blocage de l'assurance vie :
Nécessité d'une promotion.

CHAPITRE 1er : Phénomène de Rejet de l'assurance vie
en Afrique.

I - La Génèse

A - Faits historiques

B - Facteurs socio-psychologiques

II - Facteurs Contemporains

A - Facteurs techniques, commerciaux et
Financiers

B - Facteurs politiques

CHAPITRE 2 : Méthodes d'approche, les conditions d'adaptation et stratégie de diffusion de cette promotion

I - Révision des facteurs : Nécessité d'adaptation

II - Participation de l'assurance vie au
développement

A - Rôle Formateur

B - Consolidation des structures
sociales

C - Rôle économique

D - Instrument de Financement

II - Les acteurs et leurs stratégies de diffusion de l'assurance vie en Afrique

.../...

- A - Les Compagnies
- B - L'Etat
- C - Le marché

DEUXIEME PARTIE : Les potentialités prometteuses du marché Africain.

CHAPITRE 1er Existence des besoins en assurance vie

- I - Croissance démographique et économique
 - A - Croissance démographique
 - B - Croissance économique
- II - Segmentation des populations africaines et détermination des contrats- vie.
 - A - Définition de l'opération de segmentation
 - B - Technique de segmentation
 - C - Méthodologie

CHAPITRE 2 : Les perspectives de développement :
Exemple du Cameroun

- I - Mise en place de certaines structures
- II - Création des produits adaptés aux besoins locaux

CONCLUSION.

AVANT-PROPOS

-++++++-

A une époque qui remet facilement en cause les traditionnelles valeurs du continent africain et en l'occurrence la solidarité, l'hospitalité, l'esprit communautaire, pour souligner leur incompatibilité avec l'évolution actuelle de nos sociétés vers un développement autocentré, il est primordial et en même temps délicat de repenser les structures d'organisation de nos communautés dans le sens de la réadaptation de ces valeurs connues légendaires. Telles sont les grandes préoccupations qui ont largement guidé le choix du thème de ce MEMOIRE.

En prenant pour thème de MEMOIRE "LA PROMOTION DE L'ASSURANCE-VIE AFRIQUE : CAS DU CAMEROUN", j'ai d'abord voulu répondre à cette exigence que toute connaissance doit pouvoir répondre, ne fut-ce qu'à terme, à une préoccupation humaine. Le choix du contexte africain m'a donc paru légitime pour l'étudiant en Assurance, dans la mesure où la gestion des problèmes de nos sociétés en croissance fera de plus en plus appel aux techniques sophistiquées de tout ordre et parmi lesquelles l'Assurance-vie occupera une place importante. La Promotion de cette branche d'Assurance en Afrique me semble être un exemple de réponse appropriée, donnée par la science à une situation concrète de notre environnement.

*

* * *

Dans un cadre de MEMOIRE de Fin de Cycle, la tâche devait être fastidieuse, laborieuse et on l'imagine trop immense pour être complètement couverte, les modestes contributions présentées dans cette Etude, n'ont pas pour ambition, de faire croire au lecteur que j'ai pu traiter la Promotion de l'Assurance-vie dans toute l'Afrique comme peut le laisser suggérer une lecture erronée du titre. En limitant mes considérations dans le cadre de l'Assurance-vie au Cameroun, j'ai tenu compte de la documentation qui m'était disponible et du temps qui m'était imparti? C'est par un raisonnement déductif que l'on peut étendre à l'ensemble de l'Afrique ou tout au moins à une grande partie, les postulats et conclusions qui sont vraies pour le Cameroun.

.../...

Je dois aussi souligner que l'indigence des sources statistiques et de la documentation tout court a rendu difficile une approche du problème sous un angle quantitatif : tableaux statistiques, graphiques, calculs actuariels et autres, ce qui aurait permis par exemple de fixer le prix de ce produit qui se vend. Néanmoins dans une approche globale du problème qui tient compte des projections futures, on pourrait utilement se demander à quoi aurait servi les chiffres présents, soumis eux-mêmes à des contingences et qui plus est, concernent un pays et par conséquent insusceptibles de renseigner sur l'avenir ? Puis-je en tout cas obtenir ici l'indulgence du lecteur dont je crois se préoccupera de l'essai de construction théorique de cette promotion de l'Assurance-vie dans nos pays que j'ai voulu mener sous un éclairage scientifique ; je voudrais dire en tenant compte des techniques confirmées dans le domaine des Assurances. De plus en raison de l'aspect peu juridique de l'Assurance-vie tant affirmé par beaucoup de théoriciens et praticiens ; il ne m'a pas paru opportun de pencher les analyses sous cet angle.

*

* *

Le présent MEMOIRE qui rentre dans le cadre de fin d'Etudes de l'Institut International des Assurances-cycle supérieur aura été l'aboutissement de plusieurs bonnes volontés. Je pense d'abord à Mme OKILI, directrice du contrôle des Assurances du Gabon, aux dirigeants et professeurs de l' I.I.A. qui tout au long des deux années de formation de la 7e promotion, ont fourni tant d'efforts pour encadrer et transmettre la connaissance à leurs étudiants et ce à la grande satisfaction de tous. A Mme OKILI, aux dirigeants et professeurs ; je voudrais qu'ils trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude. C'est certainement aussi le lieu d'avouer, combien aura été ma satisfaction d'appartenir à cette 7e promotion d'étudiants de l' I.I.A. dont la vie en communauté a été marquée par une grande convivialité.

Je me dois de remercier particulièrement Mr. ABEGA, Directeur de Compagnie-vie ALICO (Yaoundé) pour son encadrement et les utiles conseils qu'il m'a prodigués tout au long de ces travaux. Je dois dire que ce travail a été dirigé par un connaisseur infatigable qui au-delà des conseils et méthodes de travail qu'il pouvait donner à son étudiante, a laissé dans l'esprit de cette dernière un exemple de rigueur intellectuelle.

Mes remerciements vont également à la dactylographe Mlle Jeannette JUINJE, étudiante au BTS (Ydé) et au personnel de l'I.I.A. qui ont largement contribué à la mise à jour de ce travail.

.../...

Je ne saurais oublier mes parents, mes frères et soeurs de Libreville, qui ont constamment témoigné de leur volonté de me voir réussir en me donnant très souvent le meilleur environnement psychologique. Quant aux petits Henri-claude, Michel, YOYO, Mida et Raïssa à qui ce travail est dédié, puissent-ils se rendre compte ici que leur maman n'a pas effectué un voyage d'agrément au Cameroun.

Enfin, j'exprime ma gratitude à l'endroit de tous ceux qui de près ou de loin, ont participé à la réalisation de ce travail. Je pense particulièrement à Mr. OLONGO MENYE André, à Mesdemoiselles OKALA Edwige du Consulat Général du Gabon au Cameroun et ONDOA Dorothee Marie Françoise, sans toutefois oublier une pensée chaleureuse à ce Cameroun qui m'aura fourni jusqu'à l'exemple de ce MEMOIRE.

le journal au fin de l'ouvrage

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- MARC BERTRAND : "Assurance vie" ARGUS
- GURSYN : "Méthodes et Techniques de Ventas" ARGUS
- PICARD et BESSON : "Les Assurances Terrestres"
5e édition

Journaux et Revues

- "Les Métiers de l'Assurance"
Revue l'Assurance Française n° 516
- "Les Journées Maliennes des Assurances"
Revue I I A Mars-Juillet n° 12 - 13
- "L'Assurance vie et ses perspectives de développement en Afrique" : Thème présenté par M. AHMADOU KOUROUMA.
Conférence à l'occasion du XXIème anniversaire de la C.I.C.A à Libreville.
- "La Promotion de l'Assurance vie dans les pays en développement"
Etude du secrétariat de la CNUCED
T D/B/C.3/177 7 septembre 1982

.../...

INTRODUCTION GENERALE

Attention

Au regard du niveau de développement des autres branches d'assurance en Afrique, l'assurance-vie accuse un retard certain. La cause ne se situe pas dans son apparition tardive dans le continent qui date des années 1962, mais plutôt il faudrait remonter aux faits concrets qui ont marqué la gestation de cette branche d'assurance. Elle apparaît même comme un produit nouveau et complètement inadapté dans le contexte africain, pour la simple raison qu'elle s'adresse en premier lieu à l'homme, en qui se manifeste l'instinct conservateur, de rejet et de résistance à tout changement ou à toute importation.

Son objectif consiste en la constitution de certaines garanties, contre les dangers qui menacent l'homme dans son environnement et au cours de l'exercice de ses activités. Or, l'Africain peut également être animé par le souci de se prémunir, contre les événements encore appelés "risques" liés à sa vie. Ces événements sont : le décès, les accidents corporels, les maladies, l'invalidité, la survie, la retraite etc...

En effet, le développement avec le phénomène d'urbanisation a accentué l'individualisme tout en accroissant ces risques susceptibles d'atteindre l'homme dans son intégralité physique, les personnes et les choses dont il a la charge.

On constate une similitude entre l'assurance en général et la traditionnelle solidarité des communautés villageoises africaines, qui malheureusement est devenue légendaire. Cette solidarité de groupe agissant comme une mutualité ne pouvait qu'autrefois permettre aux individus l'allégement des coûts et charges face aux vicissitudes. Les sociétés modernes africaines, aujourd'hui ne sauraient se contenter de tels types de mutualités efficaces pour des sociétés assez restreintes.

Il faut donc admettre que dans le contexte actuel de développement et face à certains problèmes, toute société apporte des solutions scientifiques. L'assurance vie devrait pouvoir répondre ainsi aux risques décès, maladie... et autres, devenant par là le substitut technique de cette solidarité.

Pour solutionner ces problèmes, elle met en oeuvre un mécanisme tout à la fois simple et complexe. Simple d'abord parce que "l'assureur s'engage à verser une somme stipulée au contrat, lorsqu'il arrive un événement lié à la vie de l'assuré (1)."

De cette définition découlent quelques caractéristiques que nous allons citer parce que nécessaires pour la compréhension de cette analyse.

- C'est un contrat aléatoire du fait que l'assurance vie met en jeu les deux événements suivants : la vie et le décès.

- C'est une branche exprimée en sommes, il n'y a pas de principe indemnitaire.

- Sur le plan juridique, il y a ni contentieux, ni recours car l'assuré est libre de choisir le montant de la somme. On dit que l'assurance vie est peu juridique.

- On n'y parle jamais de surassurance ou de sous-assurance.

- La somme stipulée au contrat est au préalable versée par l'assuré. L'assureur, déduction faite des frais de gestion du contrat et par le jeu de l'épargne, retourne cette somme augmentée des intérêts à l'assuré. La dite somme augmentée des intérêts est appelée : capital.

- Les primes sont fixées d'avance. L'assureur n'a pas le droit de majorer, sous aucun prétexte, la prime.

(1) Définition du professeur Marc Bertrand : Exemple d'école.

- C'est une assurance très coûteuse : les sociétés qui la pratiquent doivent donc recourir aux services des techniciens particuliers, les actuaires et les méthodes utilisées pour sa production, réseau commercial et le marketing sont également très coûteuses.

- C'est un contrat de longue durée utilisant le système du taux d'intérêt. Alors que la plupart des autres branches d'assurances sont des opérations de courte durée.

- De ce fait, on dit que l'assurance vie se sert de la technique de capitalisation. Ce qui la différencie également des autres branches d'assurances (et même de la solidarité) ; celles-ci pratiquant la technique de répartition, qui consiste à répartir les charges entre les assurés de manière à ce que ces charges deviennent insignifiantes à la personne sinistrée. Cette technique comporte une condition particulière : elle n'est possible que grâce à la formation préalable d'une mutualité.

- C'est une assurance facultative qui se vend. Chacun est libre de la souscrire alors que certaines branches d'assurances sont rendues obligatoires, en l'occurrence l'assurance automobile.

- L'assurance vie s'adresse à une certaine catégorie de population :

- . Les clients capables de payer ;
- . Les clients de santé parfaite ;
- . Les gens dont la profession ne présente pas un risque dangereux, prévisible.

En effet, les assurés sont soumis à la sélection médicale, professionnelle et financière.

Il a été également été qualifiée plus haut d'opération simple car :

- C'est une branche très scientifique dans la mesure où la fixation des prix de ses produits se fait à l'aide des tables de mortalité, des tarifs construits

.../...

uniquement pour l'assurance en général et des calculs actuariels ~~réservés~~ particulièrement à l'assurance vie.

Quoiqu'il en soit, l'assurance vie reste une nécessité, une institution importante pour l'Afrique dont les populations voient certaines valeurs (solidarité, hospitalité, l'assistance) disparaître et qui dans la phase actuelle d'évolution vers le modernisme de tous les aspects de la vie, doivent faire face aux risques de décès, maladies... etc, dans le cadre plus particulier de la sécurité des personnes.

Mais dès lors se pose le problème de la promotion de cette branche d'assurance dans un continent dont les structures, fonctionnent sur des principes anciens et figés. Ces mêmes structures demeurent aussi conservatrices et résistantes au changement que les hommes qui les ont organisées.

Pourtant "les personnes les plus menacées par les risques que couvre l'assurance vie sont les économiquement faibles";(1). Comme l'ont si bien montré les professeurs PICARD et BESSON. Il est superflu d'affirmer que la plupart des pays africains peuvent être qualifiés "d'économiquement faibles" ainsi que leurs populations.

Malheureusement, on note la réaction immédiatement négative contre l'idée d'assurance vie aussi bien en Afrique que partout dans le monde. En Europe, elle fut considérée comme une opération immorale car interdite par l'église catholique Romaine vers le 17^e siècle et reprise comme un moyen pouvant servir de sécurité à l'homme vers le 18^e siècle. En Afrique cette branche d'Assurance est peu connue du public contrairement aux autres produits d'assurance comme l'attestent les résultats des premières implantations : production faible, et marginale aux économies africaines.

En définitive, au vu de la situation socio-économique et politique des Etats Africains, on peut se demander si la PROMOTION de l'assurance vie est possible ?

(1) ASSURANCES TERRESTRES de Picard et Besson

- En éclairant tout d'abord les freins, le retard de cette Assurance,

- Et d'autre part quelles peuvent être les solutions à apporter à ce retard ?

Avant de proposer des solutions, il est fondamental d'identifier dans une première partie : les Blocages qui sont d'autant plus puissants qu'ils sont naturels parce que tenant de l'histoire, elle-même renforcée curieusement par des faits contemporains. Par la suite dans une deuxième partie, on constatera que le marché africain regorge d'énormes potentialités qu'il convient d'exploiter par une mise en place de structures et de produits adaptés.

Pour illustrer notre exposé, nous retiendrons à dessein le cas des pays de la CICA et tout particulièrement l'exemple du CAMEROUN.

La motivation de ce choix tient au fait que la deuxième partie du MEMOIRE consiste en l'étude même de l'objet de l'Assurance vie.

Les populations africaines très diversifiées et très spécifiques présentent des potentialités favorables à l'essor de l'Assurance vie. Aussi, malgré le rejet de l'Assurance vie en Afrique, force est de constater que cette même Afrique est en milieu très propice au développement de ce produit. L'Afrique en a besoin.

S'agissant du choix tout particulier du CAMEROUN (pays de l'Afrique Centrale), celui-ci est connu pour son extraordinaire diversité physique et humaine, et est souvent qualifié à juste titre d'"Afrique en miniature". Le peuplement lui-même issu du "contact" entre l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique Centrale, met en présence des populations Soudanaises au Nord et des populations Bantoues au Sud.

.../...

Ce qui a surtout retenu notre attention, c'est qu'à partir des années 1970, plusieurs pays : Côte d'Ivoire, Cameroun, Gabon, ... ; membres de la CICA ont connu des taux de croissance économique appréciables. Mais de 1976 à 1982, ces économies sont remises en cause ; une crise a éclaté et a suscité un ralentissement de la croissance.

Ce serait trop exagéré, de dire que c'est un retour à l'économie de subsistance. Or l'évolution de l'assurance a toujours été liée à cette croissance. C'est la raison pour laquelle le CAMEROUN fera l'objet d'une attention particulière dans notre analyse, car c'est l'un des rares pays de la CICA, à avoir gardé un taux de croissance élevé (salaire stable, aucune société n'a ni fermé ses portes, ni été frappé par des mesures d'audit, le Cameroun ne connaît pas débauchage, il existe une économie d'auto-suffisance etc...).

La crise est en fait restée stationnaire au Cameroun tandis que dans d'autres pays, elle persiste.

De 1982 à nos jours, cette époque peut être qualifiée de "gérance de la crise", en dépit de la recession que traverse le monde.

Ce pays a enfin une particularité, celle qu'en plus des rares départements vie que possèdent les sociétés IARD de la place (Douala, Yaoundé, ...etc) ; il s'est implantée une Délégation Générale vie du groupe américain ALICO (1) des U.S.A qui n'opère qu'en vie. ALICO, Compagnie spécialisée en vie, avec des capitaux étrangers essaie de faire ses preuves et de donner de son mieux.

(1) : ALICO (AMERICAN LIFE INSURANCE COMPANY)

Directeur

AH

Au cours d'une de ses conférences, M. HAMADOU KOUROUMA : Secrétaire Général de la CI.CA.RE, analyse le problème dans un sens plus général et cela grâce à la ressemblance notoire qui existe entre l'assurance et la solidarité Africaine.

Il préconise donc le principe selon lequel : "L'assurance peut remplacer la solidarité", c'est-à-dire que pour lui, il serait plus logique de partir de quelque chose d'identique, de semblable pour la développer.

Certes, ressemblance il y a mais on note également une certaine inadéquation de l'assurance dans sa structure traditionnelle au contexte Africain. La branche vie, quant à elle, fait abstraction à ce principe en raison des spécificités et finalités qui lui sont propres. On peut alors se demander si ces faits caractéristiques ne sont pas la cause du retard de son essor.

Ceci nous amène à évoquer dans un chapitre 1er le Phénomène de Rejet de l'assurance vie et dans un 2ème chapitre : la Revision des Facteurs : Nécessité d'adaptation, qui est une méthode d'approche d'une promotion.

.../...

=====
/ CHAPITRE 1er /
=====

PHENOMENE DE REJET DE L'ASSURANCE VIE
=====

I - LA GENESE

1 - Faits historiques

La naissance de l'assurance vie en Afrique peut se résumer en 3 phases.

- . Une phase ascendante allant de la fin de la guerre de 1945 à 1962 (dernière guerre Mondiale) ;
- . Une phase descendante qui commence au début des indépendances jusqu'en 1969 ;
- . Une nouvelle phase ascendante qui va de 1970 jusqu'à nos jours.

a) La première phase de 1945-1962

Au cours de celle-ci, les sociétés d'assurance vie essentiellement d'origine Française, ont opéré dans les pays de la CICA avec des méthodes et moyens qu'elles utilisent en métropole.

Les structures de mise en place : sociétés, les contrats, les modes d'interressement de la clientèle, ne trouvent aucun écho auprès des populations autochtones. Seuls les expatriés constitueront la clientèle en assurance vie.

Ce qui caractérise essentiellement cette phase est que, les populations africaines sont tenues à l'écart des techniques d'assurance vie, que la naissance de la branche vie s'est faite de façon très timide et après guerre, et que les moyens financiers pour sa production sont faibles qu'il s'agisse des fonds propres ou des primes versées par les expatriés.

.../...

b) La deuxième phase de 1960-1962

Deux faits importants sont à noter ici. D'une part, la clientèle en assurance vie sera désormais composée de Nationaux pour la simple raison que les Expatriés Français seront soumis à l'obligation que leur contrat soit domicilié en France. D'autre part, les sociétés en assurance vie, pour atteindre une grande partie des populations africaines, ont compris la nécessité d'un réseau commercial. Ce qui a abouti à la création "DES BRIGADES DE DEMARCHEURS.", dont la rémunération est fonction du nombre d'affaires conclues. C'est le système de paiement à la pièce. Même à l'heure actuelle, la branche vie étant une assurance facultative, elle ne peut fonctionner que grâce à cet outil fondamental : car pas de vendeurs, pas d'assurance vie, l'assurance vie est un produit qui se vend.

Bien que cette idée soit un mérite à accorder aux sociétés d'assurance de cette époque, on doit leur reprocher de n'avoir pas su définir, limiter et contrôler le pouvoir des brigades de démarcheurs. Leur mission devrait consister à :

- la création des contrats adaptés propres de ces populations ;
- l'étude d'une politique de prix favorable aux futurs assurés ;
- définir une zone de liberté.

Mais cette mission a dégénéré en une véritable escroquerie de la part de ceux-ci. Le prix de l'assurance était fixé forfaitairement, le seul indice était leur commissions. Les contrats ne donnaient lieu à aucune garantie mais plutôt à des promesses fallacieuses.

Ce phénomène s'est généralisé, suscitant une image défavorable, négative de l'assurance vie au sein des populations.

Celles-ci sont devenues très hostiles à cette branche d'assurance et cela s'est même transmis de génération en génération. On peut rendre les brigades des démarcheurs comme premiers responsables du blocage de l'essor de l'assurance vie sur le continent (pays de la CICA).

Dans les industries d'assurance de nos pays, on note la disparition de la branche vie dans un grand nombre de pays de la CICA. D'après les statistiques de la CICA, il n'y avait pratiquement plus de souscription d'assurance vie en Centrafrique, au Congo, au Gabon, au Mali, au Niger et au Togo jusqu'à 1976.

c) La troisième phase de 1970 jusqu'à nos jours

C'est la phase d'évolution qui commence précisément à partir de 1971. Cette date est très significative car elle correspond à la création des premières sociétés de droit national, devant remplacer les agences françaises.

Il faut cependant remarquer que cette substitution s'est opérée de façon brusque, elle n'a pas rendu facile le démarrage de la branche vie. Les sociétés de droit national avaient encore besoin de l'expérience des agences étrangères, en ce domaine hautement technique et complexe.

En définitive, la gestation de ce produit en Afrique sera pénible surtout que les Africains ont négligé le passé ; ils n'ont pas su exploiter l'idée précoce des Brigades de Démarcheurs qui correspond à l'idée d'un réseau commercial à l'époque que nous vivons et ceci afin de reconquérir la confiance des populations africaines, celles-ci sont restées en marge de l'essor de l'assurance vie.

Aussi les retient-on comme facteur de blocage. L'ensemble des faits historiques marquent beaucoup plus les insuffisances en organisation, sans toutefois offrir l'explication totale du retard de l'assurance vie. Car il est aussi judicieux de constater que l'homme Africain dans sa psychologie reste profondément réfractaire à tous les

.../...

paris et calculs sur sa vie, ainsi qu'il a pu entendre l'assurance vie

II - FACTEURS SOCIO-PSYCHOLOGIQUES

L'assurance vie entre difficilement dans le moeurs du public et ceci quelqu'en soit le public envisagé. Cette phrase de MARC BERTRAND (1) peut le confirmer : "Les Français protègent mieux leur voiture que leur vie et leur famille".

Cela signifie qu'une partie du public ne trouve pas l'assurance vie indispensable comme les assurances dommages. En revanche, on est tenté de dire que ce même échantillon de population va du principe, du préjugé selon lequel le décès, les maladies, ..., sont quelque chose de fatal. Il a été établi que "nous mourrons tous un jour, quoique l'on fasse". En fin de compte, l'idée d'assurance vie laisserait croire qu'on veuille échapper à la mort, lutter, éviter se débarrasser du spectre de la mort.

Une autre partie du public considère la vie et la mort comme des "mots tabous". Mais on constate que l'assurance vie ne se définit qu'en ces termes précis, oubliant que l'idée de mort effraie, inquiète les gens ; elle rappelle que nous sommes appelés à mourir, autant se préparer, prendre ses gardes.

Le niveau d'instruction chez les Africains ne leur permet pas pour la plupart de comprendre l'intérêt de l'assurance vie, de sorte qu'elle est mal connue et acceptée par ce public. Cependant, les différents contrats qu'offre l'assurance vie telle qu'elle a été implantée en Afrique sont :

- En cas de vie : le capital différé et la rente

(1) : Marc Bertrand dans son livre "ce qu'il faut retenir....", page 19.

viagère qui peut être également différée ou anticipée.

- En cas de décès : la vie entière, le temporaire décès.

- Les combinaisons de contrat en cas de vie et de décès : la mixte, la terme fixe, la dotale.

Il importe de remarquer qu'il y a inadéquation entre les produits créés en assurance vie et les besoins ~~des~~ exprimés par les Africains. Ce marasme n'aurait pas existé si les premières sociétés en vie avaient cherché à adapter les contrats vie aux aspirations des populations africaines.

Puis vient le niveau de vie très bas qui s'explique par des revenus dérisoires (voir à l'annexe le revenu par habitant des populations africaines). Celui-ci ne leur permet pas après satisfaction de la consommation courante, d'en dégager une épargne qui puisse être affectée à l'achat d'une temporaire ou consacrée aux cotisations en vue d'une retraite future. Et surtout que la notion d'organisation financière des moyens financiers échappe aux africains, même si ce dernier dispose d'un revenu largement suffisant.

L'assurance vie étant une opération d'épargne, elle utilise la technique de capitalisation. Cette technique peut-être un frein à l'essor de l'assurance vie, parce que mal comprise du public, en ce sens l'opinion publique peut mal l'interpréter comme le montre cette autre phrase intitulée : l'opinion des clients de Marc Bertrand, page 19 : "Présenter une opération d'assurance vie comme une opération de placement est une escroquerie". En effet, les **Brigades** de Démarcheurs Français collectaient les primes auprès des populations Africaines en leur promettant d'autres sommes augmentées des intérêts dès que le contrat sera venu à échéance, c'était en fait le capital.

.../...

A la date d'échéance lorsque ceux-ci ne recevaient pas le dit capital, même si modique qu'il puisse paraître, ces populations avaient purement et simplement conclu que c'était une véritable escroquerie.

Les facteurs socio-psychologiques démontrent également que ces insuffisances sont inhérentes à l'homme (niveau d'instruction, niveau de vie, de compréhension ~~bas~~) mais sans toutefois offrir l'explication parfaite du retard de la branche vie.

Avec l'existence des facteurs externes à l'homme, peut-on espérer que celle-ci soit complète ?

III - LES FACTEURS CONTEMPORAINS

1 - Facteurs techniques et financiers

a) Sur le plan technique, la détermination du prix en assurance vie se fait à l'aide :

- des tables de mortalité imposée par les autorités, alors que les assurances dommages se calculent sur la base des statistiques tirées du portefeuille de l'assureur ;

- des tarifs uniquement réservés pour la dite branche ;

- des techniciens particuliers, les actuaires ;

En outre, on utilise le jeu du taux d'intérêt, et on la qualifie d'opération à long terme, tandis que les assurances dommages sont des opérations de courte durée.

Enfin de compte, il semble que l'assurance vie soit une branche très compliquée.

En analysant tour à tour ces difficultés nous voyons comment elles constituent des freins au développement de l'assurance vie.

S'agissant des tables de mortalité, il n'en existe pas jusqu'à nos jours dans les pays de la CICA.

.../...

On procède à des ajustements avec les tables de mortalité françaises. Ces ajustements aboutissent à des raisonnements suivants : pour le calcul des primes de tous les contrats en cas de vie, on utilise la table de mortalité P F - 1960 - 1964, en partant des observations selon lesquelles, les femmes ont une probabilité de vie et de survie très grande par rapport aux hommes, "appliquons pour la vie, les tables de mortalité féminines". Pour le calcul des primes de tous les contrats en cas de décès, on utilisera la table de mortalité P M - 1960 - 1964 et d'après le principe suivant : les hommes ont une probabilité de décès très grande et une espérance de vie moyenne, "appliquons pour le décès, les tables de mortalité masculines".

Cette façon de procéder, n'exclut pas tout arbitraire car il n'en demeure pas moins vrai que les pratiques françaises restent incompatibles aux usages africains. D'où la question de savoir, jusqu'où ira ce glissement des faits ?

Cependant un proverbe dit : "il vaut mieux évoluer que de suivre". Il en est de même pour les actuaires, nos sociétés n'en possèdent pas jusqu'à l'heure actuelle.

S'agissant des tarifs, il va de soi qu'on utilise ceux élaborés par les Français et étant donné que les produits d'assurance qui doivent être tarifés sont ceux adaptés au contexte africain. Par contre, pour ce qui est de la technique de capitalisation que pratique la branche vie, le problème se pose sous un autre angle ; les sociétés qui pratiquaient cette branche, devaient attendre pendant longtemps pour l'encaissement des primes en ce sens que l'assurance vie étant une assurance facultative, l'assurable est libre de choisir le montant du capital, de la prime, de renoncer à sa proposition au cas où il jugerait le prix trop élevé et plus grave encore, il a été instauré que les primes peuvent se verser en une seule fois ou périodiquement.

Ceci avait des implications pour la constitution du chiffre d'affaires et de la connaissance des résultats (éléments fondamentaux de la rentabilité, de la pérennité d'une société). On en arrive à une préférence d'option pour les branches IARD au détriment de la branche vie.

Cette situation a pour effet la disparition totale de l'assurance vie dans un grand nombre de pays de la CICA.

b) Sur le plan financier.

C'est une branche très scientifique qui recourt de nos jours aux services des actuaires, des experts, d'un réseau commercial, à d'autres domaines (santé, banques etc...). Toute cette main d'oeuvre revient excessivement très chère.

Jadis, les méthodes de production utilisées étaient les Brigades de Démarcheurs payés à la pièce et il fallait l'expérience des Expatriés Français.

2 - Les facteurs politiques

X Le secteur de l'assurance vie entre en ligne de compte au produit de l'assurance en général, qui à son tour fait partie des éléments constitutifs du produit national d'un pays ; mais sa production est négligeable et reste en marge des économies africaines, vu les résultats insignifiants et aberrants de sa première implantation en Afrique.

Dès lors, la politique économique officielle doit orienter et encourager ce secteur. Celle-ci est l'affaire des autorités compétentes ; les pouvoirs publics en l'occurrence le ministère des finances.

Il importe cependant de noter qu'il n'existe pas de textes propres qui régissent cette branche et que les semblants de textes édictés à son endroit, sont plutôt ceux qui ont été conçus pour l'assurance IARD,

.../...

auxquels on a adjoint les dispositifs, des indicatifs de la branche vie.

Pour nous justifier en voici quelques extraits :

- Décret de 1938 et loi de 1930 qui ont été repris dans le code d'assurance du Cameroun et les autres pays membres de la CICA ;

- Ordonnance n° 59100 du 31 décembre 1959 : portant réparation et prévention des accidents de travail (A.T.) et des maladies professionnelles au Cameroun et les pays de la CICA ;

- Décret 1976 qui confie la gestion des A.T. et maladies professionnelles à un organisme particulier : C.N.P.S. ;

Ordonnance n° 7314 du 10 mai 1973 fixant l'application aux organismes d'assurance ;

- Ordonnance n° 0033 du 25 octobre 1985. Elle vise l'assurance vie sur deux points :

- . l'intégration de l'assurance aux branches qui exploitent déjà l'assurance en général,
- . l'assurance vie au niveau représentatif du pays.

Ces textes ne militent pas en faveur d'une société d'assurance vie avec tous ses systèmes et son propre circuit, ils ne cadrent en aucun cas avec les besoins des populations africaines.

Un examen minutieux de certains de ces facteurs défavorables révèle que ceux-ci, en même temps qu'ils constituent un frein peuvent par un aménagement adéquat, militer en faveur de l'assurance vie.

.../...

CHAPITRE 2

METHODES D'APPROCHE, LES CONDITIONS
D'ADAPTATION ET STRATEGIES
DE DIFFUSION DE CETTE PROMOTION

I - REVISION DES FACTEURS : NECESSITE D'UNE
ADAPTATION

La conception selon laquelle "la mort effraie les gens" peut être combattue comme l'a démontrée un philosophe en édictant cette doctrine "Vivre c'est apprendre à mourir". En d'autres termes, cela signifie qu'à partir de l'instant que l'on naît ; on doit apprendre à mourir. Cette phrase veut tout simplement dire que l'homme peut surmonter cette inquiétude.

Pour cela, il devrait se représenter la mort à chaque moment de sa vie, à chaque instant qu'un événement survient, exemple : lorsqu'un accident de voiture vous arrive et que vous en sortez sain et sauf. C'est exactement l'objectif que recherche l'assurance vie. Par conséquent, on peut être tenté de remplacer la phrase du philosophe par celle-ci : "s'assurer en vie, c'est apprendre à mourir"

L'on conviendra avec nous que l'Africain dans son contexte, était animé par deux grands sentiments pour lui et pour les personnes vivant sous son toit qui sont :

- le sentiment d'insécurité pour les cas d'urgence avant sa mort et souci d'assurer ses derniers jours ;
- la détresse après sa mort ou après un décès prématuré.

Le Secrétariat de la CNUCED (1) lui répond : l'assurance peut donner à sa famille une certaine protection contre les conséquences financières d'un décès prématuré ou d'un décès normal. Elle peut être aussi un moyen pour les individus d'épargner pour les cas d'urgence et pour ses derniers jours.

On a démontré que les mentalités des Africains constituent un obstacle à l'essor de l'assurance vie. Mais ces mentalités se transforment. Il en est de même pour le niveau d'instruction et de compréhension qui peuvent être changés et peuvent amener les Africains à s'informer et à comprendre le rôle de l'assurance vie.

(1) : CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement.

Le développement économique, technique et social crée d'une part : - la possibilité d'avoir un emploi et d'autre part - la possibilité de le conserver car "seul le revenu peut résoudre tous les problèmes"

En ville règne l'individualisme. Les Africains ne sont pas conservateurs, la notion de solidarité a disparu pour faire place à la détribalisation. D'où climat d'insécurité.

M. AHMADOU KOUROUMA pour résoudre ce problème d'insécurité préconise : "L'assurance peut remplacer la solidarité Africaine". Pour lui, l'assurance peut faire renaître la solidarité en ville, en apprenant aux Africains la notion d'organisation financière, afin de dégager une épargne. Elle va ensuite collecter cette épargne, la mettre dans un pot commun encore appelé mutualité.

L'assureur en cas de sinistre, déduction faite de ses frais, répartira cette épargne augmentée des intérêts aux différents sinistres. C'est la technique de répartition. Pour bénéficier de la répartition des dommages, il faut au préalable avoir épargné et versé cette épargne dans la mutualité.

En définitive, si un tel système est adopté, l'insécurité disparaît.

.../...

Des facteurs historiques, commerciaux et politiques auraient entraîné la disparition totale des sociétés d'assurance vie sur le marché de la CICA. - Du point de vue historique, ce furent comme nous avons eu déjà à le démontrer, les Brigades de Démarcheurs qui ont rendu les populations africaines hostiles et méfiantes à l'idée d'assurance vie. En conséquence il n'y eut plus de souscriptions possibles pendant très longtemps. - Pour des raisons commerciales, les assureurs préfèrent opérer en IARD vu la complexité de la branche vie. - Mais plus étonnant apparaît le vide juridique caractérisé par la situation de cette branche qui n'est régie à l'heure actuelle que par les textes réglementant les sociétés IARD, auxquels on y a adjoint les indications de la branche vie.

Il ressort de cet état de chose que l'on n'enregistre pas encore de concurrence dans cette branche en Afrique et ce, malgré l'existence dans les sociétés IARD d'un département vie. ce qui revient à dire que le marché reste libre et les prix favorables pour une expansion assurée.

Les sociétés IARD disposant des départements vie ont intérêt à exploiter cet avantage tant qu'il est vrai que les branches IARD sont actuellement saturées et soumises à une vive concurrence. Elles devront donc tourner leurs activités vers la branche vie, en lui consacrant une partie de leur portefeuille. Ceci serait une façon de contribuer au développement de cette branche, étant donné que la législation des pays de la CICA relative aux sociétés IARD permet à celles-ci de disposer d'un département vie sous réserve que les actifs de cette branche soient autonomes.

.../...

Il serait même souhaitable et convenable comme l'a pensé M. AHMADOU KOUROUMA : Secrétaire Général de la CICARE, que les sociétés IARD d'un pays fusionnent en mettant en commun leurs capitaux et en rassemblant leurs efforts afin de concourir à la création d'une seule société indépendante vie ayant son propre circuit. C'est donc sous ces formes d'adaptation à l'environnement juridique en vigueur que l'on pourra sortir des sociétés d'assurance vie et mesurer leur efficacité.

II - PARTICIPATION DE L'ASSURANCE VIE AU DEVELOPPEMENT

L'Assurance vie est un produit dont la promotion dans les pays africains aura des implications sur l'aspect qualitatif et quantitatif du développement :

- Elle doit jeter les bases d'une nouvelle rationalité dans le comportement des individus par ce fait que les personnes couvrent l'insécurité par la solution d'épargne. C'est là un rôle éducateur des populations qui renforce la sécurité sociale ;

- D'un autre côté, elle rend facile le développement économique avec la création d'emplois et suscite de effets d'entraînement dans d'autres secteurs ;

- Enfin, l'assurance vie est une création de circuit de financement

A - Rôle formateur

C'est dans le domaine de la sécurité des personnes (ou individuelle) que l'assurance vie doit jouer pleinement son rôle de substitution technique à la traditionnelle solidarité africaine et répondre efficacement aux multiples aléas auxquels sont largement exposées les populations africaines. Ce faisant elle éduque financièrement les individus.

.../...

Il est en effet reconnu aux africains un manque d'organisation financière qui se traduit entre autres par l'absence d'esprit d'épargne. Cette dernière faut-il le dire constitue le début de toute sécurité individuelle, en ce sens que le but de l'épargne est de prémunir l'homme contre les vicissitudes de la vie.

Or, face aux problèmes de risques personnels, c'est plutôt l'idée de compter sur une éventuelle participation des membres de la famille ou des voisins qui reste très ancrée dans les mentalités africaines, et constituant l'essentiel de la solution. C'est donc dire que chez l'africain l'aléa s'accroît, persiste et il faudrait voir comment l'assurance vie peut répondre à ce problème.

Au niveau de l'homme africain responsable ou non des ressources financières d'une famille, l'assurance vie en faisant naître l'esprit d'organisation financière assume un rôle formateur :

- Pour l'assuré le versement de primes (ou épargne) a pour contrepartie des garanties contre l'invalidité ; les maladies et même en cas de retraite... C'est un moyen pour les individus d'épargner pour les cas d'urgence. Notons que seule l'assurance vie offre des contrats d'ordre "besoins familiaux" moyennant le versement préalable de l'épargne. Elle élimine ou atténue les effets néfastes dans la vie d'un homme et qui ressortissent au domaine de l'aléa.

- Aux ayants droit ou héritiers les contrats d'assurance vie apportent une protection contre les conséquences financières d'un décès prématuré ou normal du titulaire du revenu familial.

Outre les avantages dont bénéficient directement les individus et leur famille, un marché solide de l'assurance vie peut aider au développement d'une nation entière dans ce sens qu'il a des effets sociaux positifs.

.../...

B - CONSOLIDATION DES STRUCTURES SOCIALES

Du point de vue développement d'une nation, l'assurance vie doit pallier les déséquilibres financiers des structures sociales :

1) Elle contribue à la stabilité sociale puisqu'elle permet aux individus et familles d'atténuer leurs préoccupations et insécurités financières.

2) Elle complète la charge financière qui pèse sur l'Etat au titre de l'aide (sociale) aux personnes âgées, invalides sinistrées - et aux individus dans le besoin à la suite de la disparition du titulaire du revenu familial. En réalité, l'assurance vie constitue le complément d'un système de sécurité sociale (peut être lâche) d'un pays.

3) Quant aux jeunes, il y a une certaine tendance "d'intégrer les jeunes à la vie de l'entreprise, c'est-à-dire avoir une politique de portes ouvertes aux jeunes. Ce qui est un élément social de l'assurance en général

C - ROLE ECONOMIQUE

Les sociétés d'assurance vie peuvent être considérées comme des unités de production économique, qui ont pour objet de produire ou d'offrir sur le marché de l'assurance un certain service. Cette production va consister à conférer aux individus la sécurité dont ils ont besoin face aux dangers de la nature et à ceux qu'apporte le développement.

Les activités d'assurance vie sont donc créatrices d'emplois, car les Institutions d'assurance doivent engager du personnel administratif, technique et commercial.

.../...

L'implantation et les projets des compagnies vie en Afrique peut avoir des conséquences favorables dont les plus immédiates sont :

- L'apparition d'une nouvelle profession : celle des assureurs et leurs métiers connexes. L'assurance vie étant un produit qui se vend, les carrières commerciales lui sont par conséquent très importantes. Elle fera appel à des techniques commerciales et à des hommes formés et compétents.

- La création de la fonction des chefs de produits chargés de la conception ;

- L'offre d'emplois au sein de la branche et surtout aux personnes suivantes :

. les cadres qui ont un peu d'expérience professionnelle, si possible dans l'assurance (étudiants sortis de l'I.I.A ou des Grandes Ecoles françaises d'assurance),

- . les analystes financiers,
- . les chargés de mission,
- . les hommes de marketing ; de publicité,
- . des experts commerciaux,
- . les offres d'emplois se traduiront

également par la création des agences d'assurance surtout dans les provinces.

- Enfin, les compagnies d'assurance vie peuvent procéder aux recrutements de personnel non formé en assurance et atténuer le problème d'emploi aux Etats africains.

Il nous faut noter aussi que les activités d'assurance vie jouent un rôle très actif d'appui au développement des secteurs voisins en favorisant leur essor.

Citons entre autres :

- Les banques en ce sens que l'assurance par l'épargne qui constitue une garantie, améliore les conditions de crédits faits aux emprunteurs, qu'il s'agisse de particuliers ou d'entreprises, aussi réduit-elle les risques de défaut de paiement.

.../...

- Les Entreprises : Les prestations d'assurance vie atténuent le dommage financier causé aux entreprises par le décès de leurs principaux salariés ou leurs propriétaires. L'exemple type est celui du décès de l'homme clé dans une entreprise, ou la perte d'une exploitation. Grâce à l'assurance vie, l'entreprise peut se reconstituer en cas de faillite ou reconstituer un autre homme clé en cas de décès de ce dernier.

- Les Services juridiques : Il s'agit de résoudre les litiges pouvant survenir entre les assurés et les auteurs responsables de leurs dommages corporels surtout en ce qui concerne la fixation du montant des réparations des dommages (avocats, huissiers, cabinets juridiques...). Cependant il est à remarquer que l'assurance vie est peu juridique du point de vue relation entre l'assuré et l'assureur car il n'y a ni recours, ni contentieux, ni sous-assurance ni sur-assurance en vie : l'assuré est libre de choisir le montant de son capital.

- Les Services actuariels : Leur principal rôle est le calcul des primes et des provisions mathématiques.

- Les Services de santé : Pour la simple raison que les assurés sont soumis à une sélection médicale. On assure de préférence les personnes de santé moyenne.

De manière générale, il faut que les conditions dans chaque pays soient de nature à favoriser l'expansion de ce marché pour que les assurances vie se développent. Ainsi pourra-t-on voir les effets d'entraînement se répercuter sur les autres secteurs économiques d'une nation, en amont comme en aval.

En revanche, il est aisé de saisir que dans le contexte actuel de croissance des Etats africains, les Compagnies d'assurance vie méritent une promotion spéciale (ou particulière) du fait qu'elles constituent une source de financement pour les économies sous-développées.

.../...

D - INSTRUMENT DE FINANCEMENT

L'assurance vie participe doublement au financement d'une économie.

D'une part parce qu'elle constitue un instrument efficace de mobilisation de l'épargne par le biais de la centralisation des primes de milliers d'assurés, notamment pour les combinaisons de capitalisation, l'assurance vie parvient à accumuler des sommes énormes à travers les souscriptions de sa clientèle. A coup sur ces sommes auraient été autrement "dépensées" par les assurés à des fins moins utiles ou autres. Les projets d'investissements trouvent alors des ressources financières nécessaires à leur réalisation, que ce soit dans les secteurs privés ou dans les secteurs publics.

Dans ces cas précis, les compagnies d'assurance vie deviennent des intermédiaires financiers entre les sources d'épargne et les agents économiques à besoin de financement

De plus les activités d'assurance vie méritent d'être considérées comme une source de recettes pour les pouvoirs publics par le biais de la fiscalité et du paiement des droits d'agrément. L'offre des services d'assurance vie locaux économise les devises.

X
III - LES ACTEURS ET LEURS STRATEGIES DE DIFFUSION
DE L'ASSURANCE VIE

A - Les compagnies

"Sans les compagnies, on ne peut parler d'assurance vie". Tant qu'il est vrai que ce sont ces unités de productions économique qui se proposent de créer et de vendre pour le marché de l'assurance un certain produit : le contrat vie devant permettre le versement d'un capital à l'assuré, au moment d'un sinistre en cas de vie ou de décès et ceci, moyennant une prime.

Ce contrat fait intervenir trois personnages importants :

- premier intervenant, l'assuré : personne physique sur laquelle repose le risque décès ou vie, doit payer la prime fixée.

- deuxième intervenant, l'assureur : personne morale qui vend le produit d'assurance vie, s'oblige à verser le capital prévu au contrat en cas de réalisation du sinistre.

- le bénéficiaire, intervenant important en assurance vie. Il peut être physique ou morale, désigné à recueillir la prestation de l'assureur en cas de survie de sinistre.

Il est à remarquer qu'il faut non seulement des compagnies nationales mais aussi des compagnies étrangères. Nous insistons sur l'existence des compagnies étrangères parce que les sociétés naissantes ont encore besoin de l'expérience, de la participation, l'encadrement et la négociation des compagnies étrangères.

On voudrait croire à une certaine complémentarité entre ces deux organismes.

.../...

Un problème se pose : le choix des structures à adopter et la forme à donner aux organismes prévus. Ceci dépend bien sûr de l'opportunité politique des pouvoirs publics d'un pays et des circonstances existantes. Toutefois, on remarque qu'il existe plusieurs modes d'organisation des entreprises : - La structure fonctionnelle qui n'a rien à envier à la structure par fonction, l'investigateur est TAYLOR. - La structure participative (MAYO), - La structure hiérarchique FAYOL. - etc...

Mais on constate une nette tendance des entreprises à choisir des formules de décentralisation, de délégation de pouvoir. La délégation serait un mode de la décentralisation.

Le choix de cette structure repose sur l'adoption d'une méthode. - Soit une méthode autoritaire ou participative des pouvoirs, des tâches : c'est la centralisation ; - Soit sur un partage, une transmission des pouvoirs entre différentes directions qui composent les principales activités d'une entreprise d'assurance : c'est la délégation des pouvoirs.

Le choix de la forme réside sur la volonté de se constituer : soit en sociétés de capitaux encore appelées sociétés anonymes, soit en sociétés mutuelles.

Quant aux entreprises étrangères, ce qui les conditionne, c'est l'adoption d'un statut juridique. Il s'agit d'opérer un choix entre - devenir une société de droit national ou en dépendre - représenter et rester une **succursale** des sociétés étrangères tout en respectant la réglementation nationale.

1) La stratégie de diffusion

En général, pour les sociétés africaines d'assurance, la stratégie de diffusion va désormais consister à l'installation d'une structure décentralisée.

.../...

Quant à la forme, les sociétés d'assurance vie étant particulièrement pauvres d'après l'expérience, la solution idéale serait d'adopter les formes de sociétés mutuelles.

En quoi va consister la décentralisation dans les sociétés d'assurance vie proprement dites ?

S'agissant des sociétés d'assurance vie et ayant constaté :

- une production très faible par rapport aux autres branches et que parallèlement le développement économique, industriel, technique, social accroît les risques que couvre cette assurance ;
- que la branche vie est mal connue du public africain qui n'en mesure pas l'utilité ;
- que les mentalités n'ont pas changé, les gens préfèrent compter sur le concours d'un parent ;
- que l'Etat seul s'occupe de la sécurité des personnes par le truchement de la C.N.S.S, C.N.P.S. (1),
- que les sociétés d'assurance vie peuvent prendre la relève de la sécurité sociale ;
- que malgré tout, l'assurance vie a une importance en Afrique.
- etc...

(1) : C.N.S.S. : Caisse Nationale de Sécurité Sociale.
C.N.P.S. : Caisse Nationale de Prévoyance Sociale.

X A partir de ce constat et partant du principe que l'assurance vie est un produit qui se vend, la décentralisation va consister en : - la multiplication des bureaux de souscription dans toutes les provinces et régions. - la création d'un réseau commercial et des cabinets de courtage, afin de reconquérir la confiance des populations Africaines, que l'histoire a marquées et de les informer des rôles indispensables de l'assurance vie. Il importe de définir les pouvoirs de liberté de ceux-ci. On assiste donc à la création des zones ou secteurs d'assurance et des intermédiaires d'assurance, en supplément des sociétés mères.

X Par conséquent, on parvient à une bonne connaissance des clients et on satisfait mieux leurs besoins et leur attente. Chaque secteur connaissant ces agents et vice versa chaque agent connaissant son secteur d'action. Il en ressort une adoption des garanties aux besoins des clients.

Sur le plan administratif, les circuits sont réduits par le fait que certains goulots d'étranglement sont supprimés ; sur le plan humain, on constate de la part de tous les exécutants un intérêt au travail parce que celui-ci a été diversifié.

Les agents vont accomplir au mieux la mission qui leur est confiée et déterminer leur pouvoir d'action. A la tête de chaque zone, se trouve un chef de zone qui est le relais d'un sous directeur.

La direction va veiller à ce que le secteur applique bien les consignes qui lui sont données.

Dans le secteur, on effectue tout le travail courant des sociétés mères.

L'assurance vie étant un produit qui se vend et chacun est libre de la souscrire, dès lors il faut :

- un réseau commercial avec des agents et courtiers motivés ;

- des hommes à qui, il faut inculquer l'esprit commercial, c'est au niveau de ceux-ci que va s'appliquer

.../...

effectivement la décentralisation (la structure stratégique choisie) d'où l'appellation de salariés décentralisés.

- de la clientèle "pas de clients, pas de sinistres, pas de sociétés". Celle-ci doit être satisfaite.

Quels critères distinguent les trois systèmes de distribution du produit d'assurance ?

- Les agents, hommes de terrain, exercent une profession libérale. Ils ont un lien contractuel avec la compagnie : le mandat. Leur mission serait d'inciter les populations à souscrire des contrats vie dans le cas de notre analyse et d'apporter toute la production à la compagnie. De ce cas on les qualifie d'agents exclusifs, liés par un traité exclusif.

C'est pourquoi, on les dénomme communément des mandataires de la société auprès des clients.

- les courtiers, également hommes de terrain et commerçants. Ils satisfont le besoin en conseil, ressenti par les clients sur tel type de contrat et telle société qui puisse convenablement défendre leurs intérêts. On dit qu'ils sont les représentants des clients auprès des sociétés. Aucun mandat ne les lie à la société, ils sont libres de traiter avec la société de leur convenance. Leurs salaires varient également en fonction du chiffre d'affaire. Agents et courtiers, tous deux sont rémunérés à la commission.

- Les salariés décentralisés font partie du personnel administratif du siège et sont sous des ordres d'un directeur. Leur rémunération est par contre forfaitairement fixée par les dispositions contenues dans les conventions collectives régissant le secteur et par entente avec le directeur : c'est ce qu'on appelle le paternalisme.

Le troisième système de distribution nous permet de voir le changement qui s'est opéré dans les sociétés d'assurance et qui est très évolutif de nos jours. Ce système permet aussi d'apprendre que la création d'un climat de sécurité par la compagnie n'est plus de rigueur

.../...

en ce qui concerne l'intéressement du salarié au travail. Le climat de sécurité se définit comme la prise des mesures de sécurité imposées visant à satisfaire le besoin de sécurité ressenti par les salariés. Mais, le plus souvent, ces mesures de sécurité sont faussées par le fait que la notion de sécurité est une notion subjective. Chaque individu interprète et définit son propre climat de sécurité et cela à partir bien sûr des mesures de sécurité offertes par la société.

Enfin le but de ce troisième système est de mieux servir le client par rapport aux prix et à la qualité tout en intéressant le salarié au travail. Car on a constaté que ce personnel a toujours travaillé sans aucune motivation, ce qui le rendait improductif.

C'est ce genre de salariés, légèrement intéressés que doivent utiliser les entreprises d'assurance vie. Lorsque la décentralisation est en marche, il importe que certaines conditions soient remplies.

2) LES CONDITIONS DE REUSSITE

Au niveau des bureaux de souscription directe, toute délégation de pouvoir doit être écrite et communiquée. Les organigrammes restent la preuve par excellence, qui répartissent formellement les différentes tâches et pouvoirs par écrit. Les salariés et dirigeants de la société doivent au préalable se préparer psychologiquement. Pour les uns, les questions suivantes valent la peine d'être posées :

- Quelle zone, quel secteur du pays présente beaucoup plus de potentialités en matière de souscription ? Et à qui confier la responsabilité de ceux-ci ? Pour les autres, il s'agit de leur communiquer à l'avance la décision de leur délégation et de poser la question de savoir. - A quoi va désormais consister notre nouvelle mission ?

.../...

Le siège doit avoir une attitude libérale, faite d'appui, de soutien ; une politique de porte ouverte entre lui, ses salariés et ses intermédiaires. Mais il ne faut pas que la société joue à l'ingérence, elle doit laisser ceux-ci prendre leur initiatives.

Les tableaux de bord pour les salariés et l'informatisation ou la mécanisation des agents par la société, permettent de suivre de très loin le déroulement de la délégation de pouvoir et des activités.

Au niveau des clients : - Réserver un accueil adéquat à la clientèle, vu le caractère facultatif de cette assurance ; la satisfaire et défendre convenablement ses intérêts. - Rendre les documents et polices accessibles aux intéressés. Dans ces conditions, le message que l'on veut transmettre sera reçu sans réaction. **Enfin** ces documents doivent aller droit au but afin d'éviter toute ambiguïté de la part de ceux qui les reçoivent. De préférence illustrer ces propos d'images.

3) Dangers possibles des choix de stratégie

a - Les intermédiaires, notamment les agences peuvent exercer une influence sur les secteurs, autrement dit sur les différents bureaux directs ; en faisant prévaloir leur point de vue.

b - Lorsque la direction générale d'une société d'assurance, prend la décision de confier la gestion de certaines activités principales aux secteurs et aux intermédiaires (agents et courtiers). Ceux-ci doivent comprendre par là qu'il ne s'agit pas d'exercer un emploi mais bien plutôt de diriger de petites entreprises dans une grande entreprise. Ils doivent donc se comporter en chef d'entreprise. Par conséquent ces activités principales qui, sous le contrôle de la Direction Générale étaient des objectifs permanents à atteindre, deviennent des "centres de risques comme cela se dit en "Risk management".

C'est dire qu'à partir du moment où la direction générale délègue ses objectifs principaux également appelés "objectifs permanents" à des sous directions, ceux-ci deviennent des objectifs critiques ou des "centres de risques parce qu'elle ne sait, si ces objectifs seront atteints. Elle se trouve dans le doute.

c - Comment exercer ces métiers ? pour les exercer, il faut la compétence, le courage et l'honnêteté enfin avoir le goût du risque. Il est facile à des gens courageux de partir de zéro, avec une aide extrêmement faible et d'arriver, en six ou sept ans, à se constituer un portefeuille qui permet de subsister convenablement sur un marché, d'investir, de se développer et asseoir sa sérénité.

L'expérience révèle qu'il est difficile de démarquer un cabinet de courtage plutôt qu'une agence. Agences et sociétés ont un lien contractuel. Si une agence tombe en faillite ou veut vendre son portefeuille et qu'il ne trouve pas d'acheteurs, les sociétés sont obligées de les racheter car ces mêmes sociétés doivent aux agents 1,5 % de fonds communs annuels. C'est ce qu'on appelle : l'indemnité compensatrice.

Quant aux courtiers, il est parfois très difficile de voir quel est le travail réel du courtier. Ils doivent savoir tout de même que l'essentiel de leur activité est tourné vers le client et donc que l'activité commerciale est la raison d'être du courtier (mandataire du client auprès des sociétés).

Parmi tous ces métiers, il semble que le rôle le plus important incombe au MARKETING. Pour l'instant, nous nous limitons à le définir et souligner son importance en assurance vie comme on le verra plus loin, "le marketing va permettre d'optimiser les termes d'échange de l'entreprise productrice et le consommateur" (1).

(1) : Définition d'école

Ces termes d'échange étant : la monnaie, le produit, l'influence, l'image, le profit. Cette définition est incomplète parce qu'il doit aussi chercher la satisfaction du consommateur.

Le Marketing doit être intégré dans les techniques de l'entreprise car c'est l'organe de liaison entre le client et les structures de l'entreprise.

- Les actions du marketing :

- . soutenir un produit,
- . lancement d'un produit,
- . élaboration d'un produit,
- . orientation du produit,
- . situer l'entreprise dans son environnement : l'étude du marché,
- . on demande au service marketing d'élaborer un plan stratégique.

- Les opérations qu'elle utilise ou les sources spécifiques du marketing : la segmentation, le sondage, le questionnaire.

- Les réactions du marketing :

. fixer les objectifs de l'entreprise c'est formuler les buts à atteindre en termes mesurables et dans un délais déterminé.

. définir les moyens (réseau de distribution, action de publicité, relations publiques, motivation de la force de vente, nouvelles méthodes de vente du produit ;

. la qualification et le choix sur les moyens.

S'agissant de l'assurance vie, "on dit que l'idée de mort effraie les gens". C'est un fait, une donnée. Mais l'usage dit qu'une information n'est jamais acquise, l'homme de marketing doit toujours chercher à l'acquérir. Pour cela il va procéder à des tests : le questionnaire, le sondage.

.../...

En assurance vie, une opération du marketing : la segmentation ou une repartition de la population peut aider à déterminer : le revenu, les populations actives et également la combinaison de contrat qu'il faut.

D'où la segmentation et une des sources spécifiques feront l'objet d'une étude dans notre deuxième partie.

Nous venons de préconiser, la création et la multiplication des compagnies d'assurance vie car celles-ci doivent être bien distinctes des sociétés IARD. Mais pour présenter des opérations d'assurance vie au public, il importe d'obtenir l'autorisation du Ministère de tutelle : (Ministère des Finances) ; appelée l'agrément. L'agrément a pour but d'attester la viabilité technique de la société et de vérifier si celle-ci a bien rempli les obligations juridiques exigées par la loi.

Aussi, les législations doivent concourir à la rédaction des textes régissant cette branche et accorder des agréments pour avoir l'accès aux opérations en vie.

B) L'ETAT

Le secteur de l'assurance vie serait un regroupement d'entreprises à but lucratif et d'intérêt public. Dès lors, pour la dernière finalité, les pouvoirs publics y ont un rôle à jouer, un contrôle à y appliquer et une législation attentive à y exercer :

Ils doivent encourager l'existence, le développement des entreprises vie et orienter ce secteur, dans la mesure où ces entreprises ont pour finalité l'intérêt public et que les investissements des assureurs rentrent dans le cadre des investissements nationaux. Ce développement consistera à réduire :

- l'insolvabilité de certains assureurs et les cas de traitement déloyal des clients, dans le sens de la protection due à ces détenteurs de polices.

.../...

- et de permettre au grand public d'avoir la garantie qu'un organisme offrant les contrats vie est réellement capable de répondre à ses engagements.

Les entreprises exerçant une activité en vie sont soumises au contrôle de la direction des assurances. Aussi, pour présenter ces opérations d'assurance au public il faut :

- l'autorisation du Ministère de l'Économie et des Finances, que l'on appelle encore agrément. Celui-ci atteste la viabilité technique de la société, sous réserve de disposer d'un capital social minimum.

- remplir les obligations juridiques exigées par la loi.

- se plier à la réglementation des placements. A noter que les placements d'une société vie n'ont rien de commun avec ceux d'une société d'assurance IARD, car les provisions mathématiques de primes et de sinistres représentent d'après quelques expériences, sept à huit fois des primes émises dans l'année. Alors qu'en IARD, le volume de celles-ci est faible en raison du taux de sinistralité enregistré dans ce secteur.

En fin la politique économique officielle peut changer la structure du marché d'assurance, en lui imposant un système de concentration dans le souci de protéger ce marché national et dans le but de réduire au minimum des sorties de devises ; puisque la tendance actuelle des structures du marché est l'adoption d'un système de décentralisation.

Les législations, les pouvoirs publics devraient envisager de constituer leur propre institution pour offrir les services voulus en vie comme l'a préconisé M. AHMADOU ZOUROUMA.

Il est bien beau de conseiller une association des sociétés vie mais il faut éviter en retour à ce que cette société monopolistique contrôle elle-même son secteur. Elle risque de se faire soi-même son statut et on aboutira à une dictature véritable.

X
Le seul remède à cela serait la création effective des textes réglementaires dans l'intérêt de protéger les assurés.

Il faut également éviter les implications qui peuvent exister entre les politiques officielles et les politiques techniques d'assurances.

La politique officielle ou la législation étant l'art de limiter les tendances lorsqu'elles s'étendent trop loin ou sont très rigoureuses. Et on entend par politiques techniques d'assurance, toutes les conditions générales et particulières contenues dans les polices d'assurance.

L'exemple type des implications entre les deux politiques est, lorsque la loi atténue les dispositions techniques de l'assurance, dans l'intérêt de protéger les assurés. Ou lorsque l'Etat (l'administration) admet ou impose qu'une partie des engagements des entreprises d'assurance soit orientée vers l'immobilier afin de résoudre le problème de logement des populations.

Ce placement n'a pas d'intérêt pour les assureurs. C'est-à-dire que l'intérêt général ne concorde pas avec celui des assureurs.

L'expansion d'un marché d'assurance solide et efficace qui se réduit à la création d'une société monopolistique, avec son propre circuit, exige une étude de ce qui est réalisable et faisable et amène à se poser certaines questions du genre :

- les mêmes ressources engagées pour cette expansion du marché peuvent-elles être plus productives ailleurs ?
- la conjoncture du marché permettra t-elle à un assureur de subsister ?

.../...

C - Le marché

L'existence d'un marché potentiel en vie, de même que les études de ce marché coûtent très chères. En effet, il faut : - l'étude de l'environnement afin de sélectionner des clients capables de payer et ceux de bonne santé. - définir des marchés cibles, au niveau de la population paysanne, des associations de groupes, des jeunes. - l'étude de la faisabilité en matière de prix, de la production et de distribution. - la création des besoins propres à ces marchés cibles.

L'adoption d'un tel projet est laissée à l'appréciation des autorités politiques.

Un problème aussi se pose au niveau du choix du régime du marché à adopter ou encore des types de fournisseurs d'assurance préférés : régime de concurrence ou régime de monopole. Ce choix est également laissé aux autorités politiques du pays.

En régime de concurrence, les activités sont entre les mains de plusieurs compagnies. C'est l'exemple adopté par beaucoup de pays africains. Ce choix est censé améliorer l'efficacité du marché.

Dans le régime de monopole, les activités sont plutôt entre les mains d'une compagnie unique ou de quelques compagnies : c'est l'exemple du Congo. Ce choix est censé favoriser une meilleure utilisation des ressources d'assurance.

Une remarque importante est à faire : - Dans un pays en régime monopolistique, l'assurance ne se développe pas par le fait que les salariés ne peuvent améliorer leur production pour rien. Ce personnel n'est pas motivé parce qu'il a la sécurité de l'emploi. En effet les salariés d'une entreprise bénéficient des conditions de travail, de la politique de l'organisation du travail, de la sécurité sociale, des législations sociales et du travail, du code du travail (qui crée les conditions de licenciement, des programmes d'avantages aux personnels).

Autrement dit, ils ont l'emploi assuré.

De ce fait le salarié se trouve en paix et il lui suffit cette impression pour rendre secondaire, si non inopérante, la plupart des critiques sur la planification des objectifs ou la qualité de l'organisation. Ainsi s'explique sans doute pour une bonne partie la faiblesse de production en situation de monopole. L'exemple type est l'Administration. Et pour expliquer le retard de l'assurance vie, on peut l'attribuer aux caisses de prévoyance sociale et aux systèmes de sécurité sociale dans un pays. Ce sont des structures anciennes et très spécialisées qui sont les précurseurs de l'idée de la sécurité de l'homme au travail. Dans cette administration, aucune pression, aucune poussée ne milite en faveur d'un changement. Il n'y a pas de concurrence possible.

Elle n'a pas besoin de direction ni technique, ni de direction commerciale. La majorité des gens se sent à l'aise, vu qu'elle connaît parfaitement leur spécialisation ; il existe des fiches de tâches très précises.

Ces gens seront déstabilisés dans une structure nouvelle, ils ne seront pas intéressés. Puisqu'on tend à substituer la sécurité sociale aux compagnies d'assurance.

Alors qu'il y a l'aspect humain, l'aspect budget autonome, aspect commercial qui sont essentiels et qu'il faut connaître. L'exemple type qui prend en compte tous ces aspects est le système avec agents, un système concurrentiel et très important, l'agent travaille à la commission. Les compagnies d'assurance et surtout les compagnies d'assurance vie ont intérêt à adopter ce système, même si cela engage des frais généraux trop importants.

Si c'en est le cas, la compagnie doit jouer sur ses sinistres pour compenser ce système : - soit en réglant très vite les sinistres afin d'échapper au phénomène d'inflation. - soit en les réglant moins chers.

Toutefois, on attend des agents une action en leur endroit. Il ont également un rôle à jouer.

Ils doivent être solidaires de la société car un lien contractuel les unit. En définitive, ils doivent éviter la faillite de la société.

DEUXIEME PARTIE

LES POTENTIALITES PROMETTEUSES
DU MARCHE AFRICAIN

2ème Partie :

LES POTENTIALITES PROMETTEUSES

DU MARCHÉ AFRICAIN

L'analyse des freins nous a permis de constater que l'Afrique est un milieu propice à l'assurance vie, comportant des aspects sociaux, techniques, économiques, financiers et matériels favorables à l'essor de cette branche. Cette même Afrique possède également un aspect démographique : sa population qui, en dernier ressort constitue l'atout le plus important au développement de l'assurance vie parce que faisant l'objet même de celle-ci.

En effet, les populations africaines présentent des caractéristiques très diversifiées dans l'espace.

- Une structure spécifique qui apparaît à travers les pyramides des âges qui, à leur tour ont la particularité d'être larges à la base et pointues au sommet (cf. page suivante).

Cette forme de pyramide traduit une population jeune très importante par rapport aux adultes et aux vieillards

- Une répartition diversifiée et très inégale des populations. Cette inégalité se reflète aussi fortement à l'intérieur de chaque province ou région que dans l'ensemble des pays. - D'où une population rurale et urbaine très mal répartie (cf. annexe sur les tableaux retraçant l'évolution de la population au Cameroun).

Les populations africaines constituent donc un marché qui peut ressentir des besoins en assurance vie ou posséder des potentialités en assurance. La caractéristique d'un marché étant qu'il peut varier en hausse ou en baisse, ceci dépend des dirigeants des pays. La tendance générale en Afrique est de favoriser une politique nataliste, le marché africain se présentera toujours en hausse.

.../...

L'assureur ne doit pas rester indifférent à tous ces changements, il doit avoir un regard sur les mouvements et la progression de ces populations car ces mêmes mouvements se répercutent au niveau de son domaine.

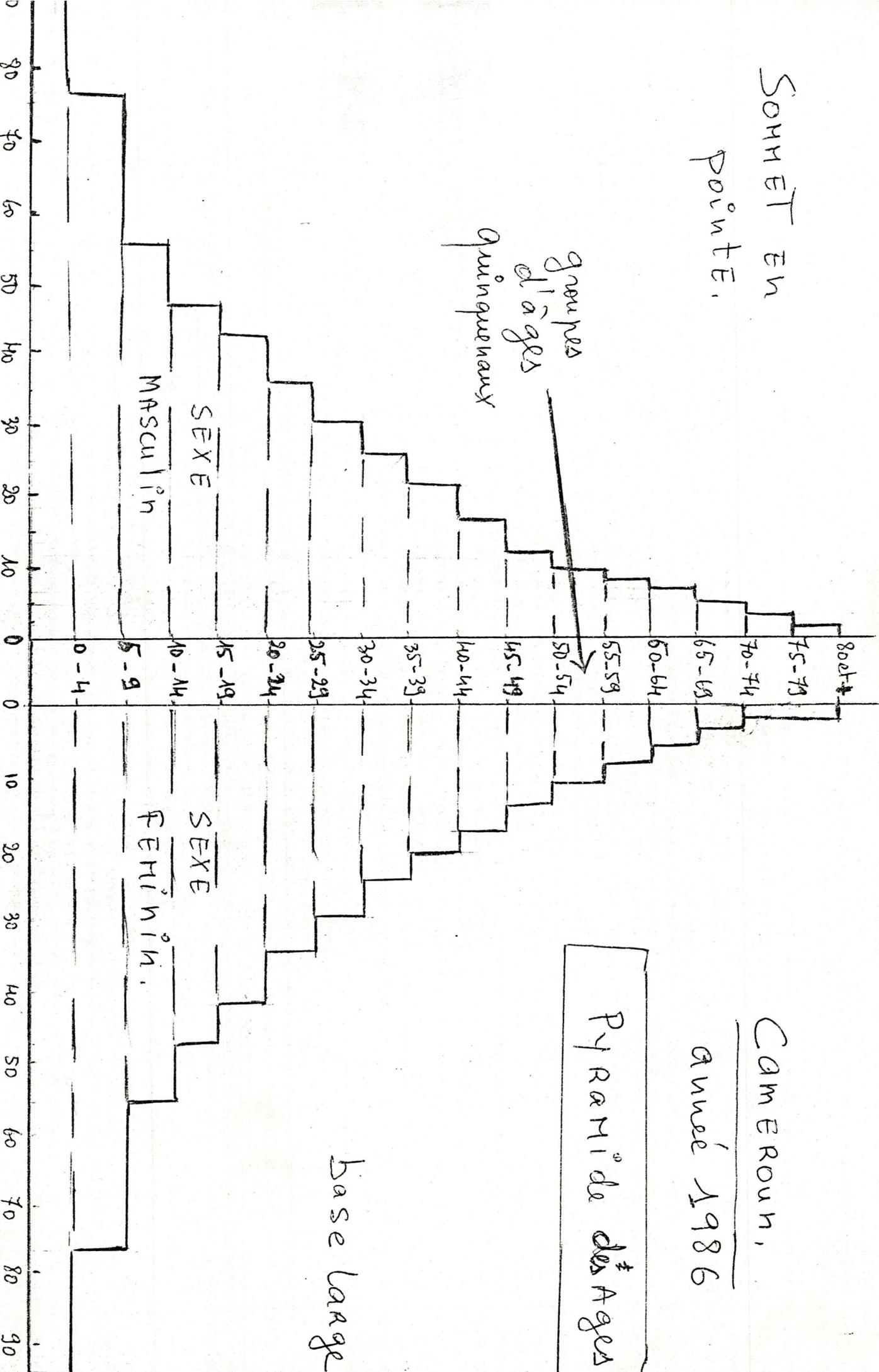
Ce qui explique la qualification suivante que l'on donne aux sociétés d'assurance : "C'est un univers en mouvement".

L'assureur va donc appliquer sa technique sur ces variations des populations, celles-ci qui deviendront des mouvements, des programmes au niveau de l'organisation du produit d'assurance.

.../...

SOMMET EN
pointe.

groupes
d'âges
quinquennaux



Pyramide des Âges

CAMEROUN,
Année 1986

base large

POPULATION CAMEROUNAISE : STRUCTURE PAR SEXE ET GROUPE
D'AGES QUINQUENAIRES :
ANNEE 1986

Groupe d'âge	: Effectif pour mille)	
	:-----)	
	: SEXE)	
	:-----)	
	: Masculin: Féminin)	
	:-----)	
0-4 ans.....	93	93
5-9 ans.....	76	76
10-14 ans.....	57	56
15-19 ans.....	48	48
20-24 ans.....	42	41
25-29..!".....	36	35
30-34..!".....	30	30
35-39..!".....	26	25
40-44..!".....	22	22
45-49..!".....	18	18
50-54..!".....	14	15
55-59..!".....	11	12
60-64..!".....	9	10
65-69..!".....	7	8
70-74..!".....	5	6
75-79..!".....	3	3
80 et plus.....	2	3
TOTAL.....	499	501
Ensemble.....	1 000	

CHAPITRE 1er

EXISTENCE DES BESOINS EN ASSURANCE VIE

Avant de recenser les besoins proprement dits en assurance vie qui existent sur le marché africain, il serait opportun de rappeler certains outils indispensables que l'assureur africain doit avoir à sa disposition afin de déterminer sa production et ses orientations.

I - CROISSANCE DEMOGRAPHIQUE ET ECONOMIQUE

A - La croissance démographique d'un pays

Celle-ci se mesure par les taux bruts de natalité et de mortalité pour mille habitants. Ces taux décrivent la structure et le niveau de mortalité et de natalité dans un pays.

Nous retenons l'exemple du taux de natalité. Celui-ci croît dans certains pays alors que dans d'autres, il connaît une nette régression.

Au Cameroun, il était de 46,7 ‰ en 1981, il est de 45,4 ‰ en 1986 et il sera de 44,2 ‰ en 1991 (cf. annexe sur les données du taux de mortalité).

On peut le comparer à celui des pays développés (voir tableau page suivant). Il ressort nettement que le Cameroun, malgré l'écart de développement qui le sépare des pays industrialisés, milite pour une politique nataliste.

Pour la France plus particulièrement, il est à noter que ce pays pratique une politique de dénatalisation.

L'assureur en vie africain doit avoir un regard sur l'évolution démographique du continent, car ces populations en croissance vont avoir besoin de s'assurer en vie pour plusieurs raisons déjà évoquées (changement de mentalité, les dangers du développement, le besoin de sécurité, etc...). Et également parce que la démographie conditionne non seulement toute politique d'investissement rationnelle, mais aussi demeure le facteur déterminant de toutes actions quelqu'en soient le domaine et l'objectif. Car, en dernière analyse, c'est l'amélioration des conditions de vie de la population, à court ou à long terme que vise tout plan de développement.

La croissance démographique n'est pas le seul facteur déterminant la branche vie, la croissance économique guide également le développement de cette branche.

B - La croissance économique d'un pays

Celle-ci s'apprécie par la consommation, le taux d'équipement des ménages et par ces agrégats économiques : le produit intérieur brut (P.I.B) et la production nationale (P.N) et par beaucoup d'autres critères. Mais dans le cadre de l'assurance en général nous ne retiendrons que ceux cités ci-dessus.

a) La consommation courante et l'équipement des ménages

De nos jours la moitié des revenus qui avant, passait à l'alimentation et à l'habillement, est affectée à la satisfaction d'autres besoins qui sont : - l'hygiène et santé. On constate que les gens se soignent d'avantage et mieux. Ils s'occupent un peu plus de leur santé. Il y a donc une surconsommation médicale brute. - Les transports et communications. A ce niveau, on remarque un dédoublement, la baisse des besoins primaires faisant place aux besoins de luxe, s'explique en Afrique par le développement de la technique, des cultures vivrières, de la production en série, en un mot par l'évolution générale de la productivité agroalimentaire. De sorte que les gens mangent bien à des prix bas. Aussi, consacre-t-on la majeure partie de son revenu à des besoins plus luxueux : le téléphone, la télévision, les appareils ménagers, etc...

Il faut noter également un esprit de snobisme, un effet de démonstration qui anime actuellement le comportement des populations. - Par ailleurs le taux d'existence des véhicules terrestres à moteur, les machines à laver, des congélateurs, des villas de haut standing, des magnétoscopes et bien d'autres gadgets, va être augmenté.

.../...

On ne peut pas perdre de vue, la conséquence en assurance de tous ces équipements. Les véhicules terrestres à moteur engendrent la nécessité d'une assurance automobile. Celle-ci est déjà rendue obligatoire. Les autres biens meubles et immeubles ont pour garantie le dégât d'eau, l'incendie, arrêt de froid, le bris de machines, des assurances de réparation.

toutes ces données économiques constituent une bande d'information que l'assureur doit avoir à sa disposition et l'assurance en général doit être branchée sur cette évolution, à fin de déterminer ses orientations, sa production ; l'assureur vie en particulier peut exploiter ces deux faits économiques.

La surconsommation médicale brute supportée par les populations elles-mêmes, celle-ci est entraînée par le besoin de satisfaire de plus en plus son hygiène et sa santé. L'assureur en vie peut tirer profit de ce comportement de la population.

Maintenant que les gens s'occupent un peu plus de leur santé, il va falloir d'avantage créer des garanties qui donnent des couvertures en maladies et en accidents corporels. Ce serait diminuer par là la charge qui revenait entièrement aux populations.

Le deuxième fait est le comportement par snobisme ou l'exhibitionnisme des populations. L'assureur en vie doit pouvoir faire de l'assurance vie un produit de luxe. Il peut lui être recommandé de faire admettre aux public :

- qu'assurer ses derniers jours est une affaire prestigieuse ;
- que s'équiper pour paraître est une bonne chose mais mourir dignement pour avoir préparé ses funérailles en est une autre. Car il serait injuste de laisser à sa famille le fardeau de cette dette, "la mort entraînant automatiquement des frais" ;

.../...

- que paraître, c'est mourir en laissant un héritage. C'est-à-dire qu'après la mort du titulaire des ressources financières, la famille doit faire face à toute sorte de problème, en l'occurrence la misère. Le mieux serait de s'assurer un revenu vital pour pourvoir aux besoins indispensables du foyer ;

- Enfin paraître c'est assurer l'instruction à ses enfants (l'assurance étude). "c'est une assurance selon laquelle l'assureur garantit à votre enfant que vous vivez ou non, la certitude d'une bonne éducation, pour lui permettre de faire son chemin dans la vie, comme ses camarades" ;
- etc...

La consommation et les besoins hypothécaires des ménages ne sont pas les seuls outils indispensables à l'assureur, il existe un autre outil important : le produit intérieur brut (P.I.B) qui a pour définition économique, "la somme des valeurs ajoutées brutes augmentées de la T. V.A (taxes)

b) Le produit intérieur brut (P.I.B)

L'assureur ne va pas observer cet agrégat dans le sens de sa définition mais plutôt du point de vue de la politique économique, parce que celle-ci oriente son secteur et le produit de l'assurance rentre en ligne de compte dans le produit national.

Les statistiques montrent que la production de toute l'industrie d'assurance dans les pays de la CICA pendant la période de 1971 à 1979 augmente une fois et demi le taux d'augmentation du P.I.B.

Il est mieux de considérer ces statistiques comme des tendances, vu l'état embryonnaire de l'assurance vie dans les pays de la CICA. Pour vraiment apprécier la production dans les pays de la CICA, il faut la comparer à l'ensemble des affaires en assurance directe et avec ce qui se réalise sur d'autres marchés.

.../...

Les tableaux ci-après serviront d'exemples à cette double comparaison, le Cameroun servant d'exemple à la première et le marché de la CICA à la deuxième. (voir tableau ci-contre.

.../...

Exp. du Cameroun :

Evolution comparée du chiffre d'affaires de la production-vie et de la production en assurance directe (auto, incendie, transport, maritime, accident de travail et autres).

Années	Encaissements en assurance vie (en millions de F CFA)		Encaissements en assurance directe (en millions de F CFA)	
	Primes émises	Primes acquises	Primes émises	Primes acquises
1976.....	128,0	87,2	7 616,7	7 059,0
1977.....	-	-	10 431,1	9 904,5
1978.....	502,9	501,6	13 026,8	12 244,8
1979.....	640,7	639,8	14 160,3	13 499,3
1980.....	1 054,1	1 040,9	16 598,2	15 678,4
1981.....	1 477,5	1 461,2	20 761,9	19 152,2
1982.....	1 591,3	1 377,6	26 793,6	25 013,3
1983.....	1 997,4	1 950,5	28 953,85	28 099,85
1984.....	2 916,4	2 826,6	34 088,8	32 820,7
TOTAL.....	10 272,3	9 885,4	172 431,25	134 263,75

Source : Sous Direction des assurances au Ministère des Finances (CAMEROUN).

TABLEAU COMPARATIF DU CHIFFRE D'AFFAIRES EN VIE DU MARCHÉ DE LA CICA
ET D'AUTRES MARCHÉS MONDIAUX

		Année de base : 1980					
Sociétés nationales en vie du marché de la CICA en %		Marché d'assurance mondial en vie en %	Marché d'autres pays en voie de développement : pays anglophones	Marché des pays musulmans en %			
Pays	%	Pays	%	Pays	%		
- Côte d'Ivoire	3,1	- Japon	68	- Inde	67	- Maroc	13,1
- Gabon	2	- USA	34,2	- Malaisie	30,7	- Algérie	9,2
- Cameroun	4	- France	26,9	- Kenya	25		
- Mali	0			- Nigeria	20		
C.A. total réalisé en vie :		L'encalssement des primes en assurance-vie dans le monde représente en 1980 : 40 % des affaires d'assurance directe.					
pour l'ensemble du Marché :							
de la CICA : 3 % en 1980 :							

Source : Conférence sur la CICA à l'occasion de son X^e anniversaire ;
Présenté par M. AHMADOU KOUROUMA : Secrétaire Général de la CIGARE.

Commentaire du 1er tableau

Pour le normal, c'est-à-dire la comparaison d'une société avec elle-même. Nous constatons que la production en vie est faible par rapport aux autres produits d'assurance ; celle-ci reste marginale aux économies des pays de la CICA vu les chiffres insignifiants de celle-ci.

Commentaire du 2ème tableau

Pour la comparaison du marché de la CICA à d'autres marchés d'assurance, on s'aperçoit que le chiffre d'affaires réalisé en vie qui atteignait 6 % en 1962 ne représentent que 1,30 % en 1971 et 3 % en 1979. Ce qui est très modique par rapport à ce qui se réalise sur d'autres marchés vers les années 1980. On peut faire remarquer comme l'a fait M. AHMADOU KOUROUMA que "le Japon, les U.S.A, la France sont des pays développés, que les structures de leurs économies et de leurs sociétés sont différentes de celles de la CICA. On peut répondre que des taux de même ordre sont réalisés dans les pays en voie de développement : - l'Inde accuse un taux de 67 %. - la Malaisie (30,7 %). - le Kenya (25 %). - le Nigéria (20 %). On peut encore faire remarquer que ces pays sont Anglophones, et qu'ils n'ont pas le même système de couverture sociale que les pays de la CICA. Ces remarques ne tiennent pas, car au Maroc, le taux est de 13,1 % et en Algérie de 9,2 %. Ces deux derniers pays sont pourtant musulmans et l'introduction de l'assurance vie dans ces pays se heurte à de sérieux préjugés religieux. Alors qu'en Côte d'Ivoire, au Gabon, pays faisant pourtant partie des 50 pays les plus importants au niveau des primes d'assurance en 1980, le taux n'est respectivement que de 3,1 %, 2 % comme l'ensemble des pays de la CICA.

En résumé, les assureurs des pays de la CICA ne peuvent pas encore se servir du P.I.B, du chiffre d'affaires en vie, du produit national comme outils indispensables à leur carrière.

.../...

Et surtout que "la promotion de l'assurance vie en Afrique" a pour but de relancer ce produit dans certains pays africains. C'est donc un nouveau départ, on considère que pour construire l'avenir, les assureurs ne peuvent pas se servir d'un passé qui ne présente ni des résultats satisfaisants, ni des renseignements pouvant les guider ; le seul outil dont l'assureur africain peut disposer pour la détermination et l'orientation de sa production reste l'étude de la population africaine, sa consommation en équipement, en produits alimentaires et médicaux. Il s'agit de prospecter le marché africain suivant les besoins et les attentes des populations qui présentent des potentialités en assurance vie. Enfin, il revient à l'assureur de voir ce qui est réalisable, faisable au niveau du prix, de la production et de la distribution.

Pour atteindre tous ces objectifs, l'assureur doit faire appel à l'homme de marketing qui est fait de dynamisme à l'égard du marché. Autrement dit, l'entreprise d'assurance vie doit intégrer le marketing à l'ensemble des techniques de l'assurance. Celui-ci va mettre en liaison le client et les structures de l'entreprise par la mise en oeuvre et le contrôle d'un certain nombre de moyens techniques permettant de connaître la marché, ce dont il réclame, ce dont il a besoin.

L'homme de marketing, pour répondre à l'appel de l'assureur va se servir à son tour de ses instruments qui sont des sources spécifiques et de certaines opérations propres à lui, afin de faire connaître le produit au public, d'élaborer des produits correspondant à leurs besoins et attentes, de diffuser le produit. Ces instruments sont la segmentation, le sondage ou le questionnaire, les systèmes de production, canaux de distribution, le marketing Mix, les relations publiques, des campagnes publicitaires etc...

.../...

II - SEGMENTATION DES POPULATIONS AFRICAINES ET DETERMINATION DES CONTRATS-VIE

A - Définition de l'opération de segmentation

Il va sans dire que la promotion de l'assurance vie comme secteur d'activité tertiaire, repose avant tout sur des techniques appropriées de motivation des populations, qui en l'occurrence ont été définies comme étant la segmentation. Celle-ci est une opération par laquelle on applique les moyens et méthodes adaptés à la technique de marketing. Son but consiste à déterminer certaines contraintes du marché ou blocages, à spécifier des clients cibles tout en déterminant leurs besoins et attentes ; voire même à créer d'autres préférences pour les consommateurs.

Notons enfin que par cette technique, l'assureur en vie doit pouvoir disposer d'une gamme d'informations susceptibles à la fois d'orienter ses politiques de prix, de produits, de réseaux de communication et de guider sa stratégie de maximisation du chiffre d'affaires.

B - Technique de segmentation

L'opération de segmentation est assez complexe dans son application en assurance vie. L'idée générale est celle de la prospection du marché en fonction de l'homogénéité des différentes clientèles puis de la gestion du portefeuille de la société.

Pour tout lancement du produit d'assurance par les sociétés qui désirent opérer en vie, il importe d'abord de connaître les blocages et autres contraintes qui ont retardé l'évolution de cette branche d'assurance. Cette étape permet à l'homme de marketing d'apprécier les possibilités d'implantation du nouveau produit compte tenu des réticences des populations. C'est alors que doit suivre la segmentation à proprement parler.

.../...

Celle-ci consiste à répartir la population selon : les catégories socio-professionnelles, la situation familiale, la répartition par sexe et par âge et selon beaucoup d'autres critères encore. A chaque catégorie socio-professionnelle par exemple : employeurs, cadres, fonctionnaires, agriculteurs, professions libérales, ouvriers, etc... ; doit correspondre un type particulier de besoin en sécurité qui influencera le mode de contrat-vie que l'assureur aura à proposer. Naturellement le niveau de chaque classe professionnelle et de l'équilibre du portefeuille de la société.

C - Méthodologie

La technique de segmentation comme toute technique de collecte d'information, pose un problème de méthodologie. Les sondages et enquêtes auprès des populations sont les méthodes les plus utilisées et à la base desquelles l'élaboration du questionnaire doit satisfaire à certaines conditions qui garantissent la fiabilité de l'opération.

Il est important que le questionnaire soit exhaustif pour mieux renseigner l'assureur en vie et qu'en plus sa proposition au public ne rencontre pas des réticences. Quant aux personnes interrogées, le questionnaire doit être adressé à chaque membre de ménage âgé de 15 ans et plus. Car s'il se limite au seul titulaire des ressources financières dans un ménage, cela impliquerait que seul ce dernier représente le ménage au niveau de l'entreprise d'assurance. Or l'évolution actuelle prouve que chaque membre du ménage peut disposer d'un contrat vie. Nous proposons ci-dessous un type de questionnaire.

Ville _____ Quartier _____
N° du logement _____ N° du ménage _____
Nom de l'enquêteur _____
Nom du contrôleur _____
Date de l'enquête _____

.../...

- Avez-vous entendu parler du contrat-vie ? Oui Non
- Si oui, en savez-vous l'utilité ? Oui Non
- Maintenant que vous en saviez l'utilité ;
aimeriez-vous la souscrire ? Oui Non
- Si non, qui est-ce qui vous en empêche ?
 - . la religion
 - . moyens financiers
- Ou autre chose Oui Non
- Si oui, quelle est votre profession ? Employeur
Salarié
- Dans quels domaines souhaiteriez vous que l'on
vous couvre ?
 - . maladie
 - . invalidité
 - . accident
 - . décès
 - . retraite
 - . incapacité
 - . enfants
- Avez-vous des personnes sous votre responsabilité,
mis à part vos enfants ? Oui Non

Note : mettre une croix dans la case correspondante

Le questionnaire reste en général le meilleur moyen de recherche d'information que doit adopter une société d'assurance vie qui se crée ou pour une IARD qui voudrait opérer en branche vie.

Mais dans le cadre des Etats africains, il peut se heurter à un certain nombre de problèmes dont les plus importants sont le degré d'alphabétisation des populations et la possibilité de couvrir les zones rurales très souvent enclavées. Dans le premier cas, il est à douter qu'une large partie de la population souvent sous-scolarisée puisse être facilement accessible par cette méthode de questionnaire. Dans le second cas par contre, l'enclavement

.../...

des zones rurales qui constituent pourtant l'essentiel de la population dans nos sociétés peut poser de sérieux problèmes de coûts financiers pour une société soucieuse de s'étendre territorialement.

Cependant, il existe d'autres sources d'informations pour compléter l'opération de segmentation : ce sont les données des Ministères de la santé, des finances ; de certains organismes spécialisés dans l'étude des mouvements des populations. Aussi une société IARD voulant opérer en vie peut utilement exploiter son fichier d'entreprise.

.../...

CHAPITRE 2

LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

EXEMPLE DU CAMEROUN

CHAPITRE 2 - LES PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT :
EXEMPLE DU CAMEROUN

Les perspectives sont une projection à long terme (pouvant aller jusqu'à 100 ans) , où l'on considère souvent que certains paramètres qui ne sont pas réalisables dans le présent, peuvent se réaliser à l'avenir. Ces perspectives permettent en outre de prévoir certaines conséquences que l'on souhaitait depuis longtemps. Aussi le progrès de l'assurance - vie dans les pays de la C I C A dépend de l'établissement de certaines structures qui sont les tables de mortalités, la formation des calculateurs d'actuariat du coût du contrat vie, la question du taux de placement des provisions techniques qui est à l'heure de 3,5 %, la demande d'agrément pour pouvoir opérer en vie.

I/ - Mise en place de certaines structures.

- Le progrès de l'assurance vie dans les pays de la C I C A dépend de l'établissement de la table de mortalité des pays de la C I C A. Depuis que l'informatique est devenue un outil de tous les jours, l'établissement d'une table de mortalité a cessé d'être un problème ; construire une table de mortalité avec un ordinateur est devenu chose facile. Le problème peut être résolu une fois pour toute, si le marché de la C I C A crée une table de mortalité pouvant servir à tous les pays membres. *G. + 9*

X Les deux grands freins à l'essor des produits d'assurance vie sont :

- le manque du personnel qualifié en actuariat.
- le refus d'accorder les agréments en vie.

La formation des producteurs et gestionnaires (actuai- res) de l'assurance vie est aussi un problème important qui doit être soigneusement étudié.

Des plans de formation comme des stages, des séminaires, des colloques doivent être mis sur pied. Les cadres et agents doivent acquérir une formation théorique et pratique suffisante. L'institut international des assurances de Yaoundé peut beaucoup aider les jeunes sociétés dans cette formation.

Les demandes d'agrément pour les nouveaux produits traitent dans les services de contrôle, parce que les contrôleurs hésitent à donner leur accord n'ayant pas dans leurs services des actuaires pour vérifier les calculs présentés.

Le problème, en totalité peut être résolu, il suffit que les services de contrôle du grand marché de la C I C A se dotent aujourd'hui d'un service actuariel pour l'étude des dossiers d'agrément des nouveaux produits en vie. D'où la possession d'un actuaire au sein de la C I C A reste un problème crucial.

- La question de taux de placements des provisions techniques ou mathématiques qui est à l'heure actuelle de 3,5 %, lorsque la construction d'une villa dans un quartier résidentiel est un placement à 40 %
- La réévaluation des contrats.
- des avantages fiscaux.

Dans nos pays les impôts sont prélevés à la source. Il suffirait donc d'instituer par une loi de Finances que les primes versées pour un contrat viesoient déductibles des salaires pour le calcul des impôts. Ceci vient d'être adopté par le Cameroun et l'on souhaite que les autres pays membres de la C I C A en fassent autant.

On peut aussi imaginer pour rendre les opérations d'assurance transparentes aux assurés, proposer des contrats avec un taux d'escompte nul.

II/- Création des produits adaptés aux besoins locaux

Il existe de nombreux besoins dans les pays de la C I C A qui ne sont pas satisfaits.

- Les **Fonctionnaires** de notre sous-région, entre la date de leur mise en retraite et la liquidation de pension, restent parfois un à deux ans **sans** revenu. Parfois ceux-ci meurent pendant cette période d'attente. Il suffirait de proposer aux agents de l'Etat des rentes temporaires différées qu'on pourrait d'ailleurs agrémenter d'une contre assurance. C'est à dire qu'en cas de décès avant la retraite les primes payées seraient remboursées. Cette combinaison pourra donc s'appeler assurance pré-retraite.

- Imaginons un cadre qui meurt, sa femme ne touchera que trois mois de salaire par la sécurité. Mais avec son assurance groupe ou son assurance individuelle, elles ne feront que compléter les couvertures de bases (sécurité sociale) qui peuvent durer plusieurs années. C'est pourquoi, on dit que les compagnies d'assurance prennent la relève de la sécurité sociale.

Une vie entière peut être également proposée et qu'on pourrait appeler assurance funéraires en s'équipant pour que le capital soit payé le jour même du décès de l'assuré.

- Au Cameroun, comme dans les autres Etats de la C I C A existent des tontines qui sont en fait des associations d'épargne. Quand un membre de ces tontines décède ou est victime d'accidents entraînant l'incapacité les ayants - droit du défunt ou le pauvre incapable sont obligés de continuer à s'exécuter.

Pourquoi ne pas proposer des contrats groupes décès qu'on pourra appeler " l'assurance Tontines "

- L'assurance vie peut mettre fin à l'exode rurale, en faisant créer au niveau des villages ou des coopératives des mutuelles qui pourront couvrir les agriculteurs pour les principales couvertures de base comme l'accident et la retraite:

Toutes ces questions méritent elles aussi des études spéciales au sein de la C I C A.

Le niveau de vie étant bas dans notre sous-région, la grande majorité des assurés ne peuvent souscrire que des petits capitaux des assurances populaires.

Deux procédés sont envisageables par les assureurs de notre sous-régions.

1°/- C'est d'éviter les contrats individuels, en amenant les assurés à se grouper. Il faut encourager au niveau des bureaux, des quartiers, des villages, des coopératives la création des associations d'assurances décès, d'assurance pré-retraite, d'assurance mixte.

2°/- Cette domiciliation présente des avantages et des inconvénients. L'inconvénient est qu'elle risque de rendre l'assurance vie obligatoire. Connaissant la caractéristique première de l'assurance vie, celle d'être facultative.

L'avantage réside en ce que la domiciliation va permettre le virement automatique au compte de l'assureur à l'échéance sans appel, des primes.

La domiciliation bancaire des primes mérite donc d'être accompagnée de deux mesures que le contrôle doit imposer :

- Réduction des frais de gestion à la charge de l'assuré, car elle a pour but de réduire ces frais et les commissions.
- Ensuite une plus grande facilité d'obtenir des avances sur les polices

- On constate alors que dans nos pays, des potentialités existent et de grandes potentialités qui n'ont pas été exploitées. Que faire pour les exploiter ? Il importe de créer des produits adaptés aux besoins existants.

- Beaucoup de parents sont obligés de payer les frais d'études de leurs enfants qui entrent dans les collèges, et même à l'université. Ce sont des dépenses importantes qui viennent grèver le budget.

Le père prévoyant pourrait souscrire, dès la naissance de l'enfant, un contrat au titre duquel l'assurance paiera une bourse à l'enfant dès qu'il aura atteint un certain âge. C'est un contrat contre assuré, c'est-à-dire que l'argent versé par le souscripteur pourrait lui être remboursé en cas par exemple du décès de l'enfant. De même que ce parent pourrait s'assurer pour qu'un capital soit payé par l'assureur à son enfant lors de son mariage ou de son installation.

./.

CONCLUSION

La promotion de l'assurance vie en Afrique est un fait inéluctable en dépit des pesanteurs dues au milieu sociologique. Il faut bien penser que dans chacun de nos Etats du continent, elle s'effectuera en fonction des besoins et contraintes de nos communautés. Seuls vraisemblablement, les délais pouvant être discutés dans chaque cas.

X Toutefois dans l'ensemble, il reste évident que le marché africain a un potentiel inépuisable constituant des facteurs positifs à l'assurance vie ; comme nous l'avons démontré dans la deuxième partie. Des potentialités existent mais ne peuvent être exploitées que si l'on met en place un **bon** système d'information du public assurable et un autre système de formation des agents en assurance vie, comme cela a été le cas dans notre analyse.

De manière générale, l'Afrique doit se préparer à l'importation des structures, des choses nouvelles. Tout le monde y est contraint et y est entraîné. L'accélération du temps s'impose à nous. Il faut se préparer à la concurrence mondiale. Une société qui ne s'adaptera pas, ne progressera pas, stagnera et reculera.

Tout ceci n'est possible que grâce au concours des hommes qui composent la société africaine. Ainsi ce changement doit d'abord s'opérer chez les hommes. C'est-à-dire que l'on demande à l'homme d'être flexible, innovateur etc.... . En d'autres termes, d'être moteur du développement, tout en étant ressource et moyen.

En tant que ressource, c'est un individu capable de transformer son milieu naturel, ses mentalités et de déterminer ce qu'il y a à faire pour l'avenir. Il s'agit là de donner de son potentiel en adaptation de demain.

Mais en tant que moyen, il convient de tenir compte de ses limites, de ses possibilités. Il existe parce que la société a tout de même besoin des hommes pour sa constitution, parce que l'entreprise qui l'emploie a tout de même besoin du facteur humain, de sa spécialisation, de son savoir-faire ; en ce sens qu'il ne fera que ce qu'on lui demande, pas plus et pas pour rien.

De manière particulière, il faut que les conditions dans chaque pays soient de nature à favoriser l'expansion du marché d'assurance.

L'appui des pouvoirs publics à la promotion de l'assurance vie est essentiel. D'autant plus **que** les pays industrialisés pensent que la progression de l'assurance doit se faire à présent dans les pays en développement, eux ayant **atteint** leur apogée.

(-) N N E X E

PNB PAR HABITANT	
Tchad	120
Ethiopie	140
Mali	190
Burundi	200
Rwanda	200
Haute-Volta	210
Zaire	220
Malawi	230
Mozambique	230
Sierra Leone	280
Tanzanie	280
Guinée	290
Republique Centrafricaine	300
Ouganda	300
Bénin	310
Niger	330
Madagascar	350
Soudan	410
Togo	410
Ghana	420
Kenya	420
Lesotho	420
Mauritanie	440
Senegal	450
Angola	470
Libéria	530
Zambie	560
Egypte	580
Zimbabwe	630
Cameroun	670
Congo	900
Maroc	900
Nigeria	1010
Cote d'Ivoire	1150
Tunisie	1310
Algérie	1410

Tjance 11730

Source: Banque mondiale
En dollars 1980
par an et par habitant

SALAIRES MINIMAS

au premier semestre 1983

PAYS	SMIG HORLIERE (b)	SMIG mensuel (c)	SMAG
ALGERIE **		1000 DA	40 DA/jour
BENIN *	51,75 FCFA	8970 FCFA	37,50 FCFA/h
COTE D'IVOIRE *	191,10 FCFA	33 175 FCFA	34,375 FCFA/h
GABON **		50000 FCFA	-
HAUTE VOLTA *	114,00 FCFA	19 760 FCFA	-
MAROC **	2,723 DH	47 5,50 DH	16 DH/jour
MALI **	97,19 FM	16 846 FM	-
NIGER *	109,02 FCFA	18 896 FCFA	-
SENEGAL *	159,04 FCFA	26 353 FCFA	-
TOGO *	72,00 FCFA	12 480 FCFA	56,73 FCFA/h
TUNISIE **	0,446 DT	95 DT	-

- a) Plantation de café, cacao, coton, riz (1^{er} Avril 1978)
- b) Taux horaire pour les professions industrielles soumises au régime de loi de travail hebdomadaire - sauf pour la Tunisie
- c) Les salaires mensuels correspondent à un travail de 40h par semaine, sauf pour la Tunisie (48h)
- * Source: BCEAO
- ** Source: organismes officiels des pays concernés

CAMEROUN

Salaires minima catégoriels des secteurs privés au 1-12-1982 (en FCFA)

	ZONE I		ZONE II		ZONE III	
	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel
Cat 1	83,44	18690	79,90	15980	78,58	14715
Ech. a						
Cat 2		58260		50670		46805
Cat 3		122585		156165		144375
Ech. f						

Secondaire et tertiaire						
	ZONE I *		ZONE II		ZONE III	
	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel	Horaire	Mensuel
Cat 1	127,52	22105	142,02	19030	94,55	16455
Ech. a						
Cat 2		78325		58915		52720
Ech. a						
Cat 3		214795		277120		159260
Ech. f						

Catégorie 1: Travailliers auxquels sont confiés des travaux élémentaires n'exigeant pas d'adaptation. Manœuvre. Catégorie 2: Travailliers exerçant des travaux difficiles nécessitant l'aptitude et formation approfondie. Peuvent superviser les travaux des travailleurs moins qualifiés. Catégorie 3: Agent de maîtrise. Possédant un brevet de technicien supérieur ou une formation ou expérience équivalentes. Peut exercer des fonctions de commandement. Ces échelons sont conditionnés par l'ancienneté. Source: Journal officiel de la République Unie du Cameroun 15 Décembre 1982

TAUX BRUTS DE NATALITE PAR PAYS
POUR 1 000 HABITANTS

Pays	Moy. 1970-1975	1981 ou 1982
Cameroun.....	46,7 %	45,4 %
France.....	16,4	14,9
URSS.....	17,7	19,0
Belgique.....	16,3	12,7
Italie.....	16,0	10,9
Allemagne (R.F.).....	10,2	10,0
Maroc.....	49,5	36,0
Mexique.....	42,0	38,3
Chine.....	33,1	21,3

Source : Tableaux de l'économie Française :
1976-1985.

Source : Direction de la planification : Nov. 1985
Voir tableau complet à l'annexe :
"Situation et tendances de la population
Camerounaise" YAOUNDE

* CARACTERISTIQUES FONDAMENTALES DE LA POPULATION CAMEROUNAISE
 EN 1981 - 1986 et 1991

Caractéristiques de la population	Années		
	1981	1986	1991
- Taux de croissance.....	2,96 %	3,05 %	3,17 %
- Taux de mortalité.....	17,10 %	14,90 %	12,50 %
- Taux de natalité.....	46,70 %	45,4 %	44,20 %
- Taux globale de fécon- dité.....	204,00 %	204,3 %	204,3 %
- Espérance de vie à la naissance.....			
- Homme.....	48-63 ans	51-08 ans	54-54 ans
- Femmes.....	50-26 ans	53-97 ans	57-60 ans

Source : Direction de la planification

"Situation et tendances de la population Camerounaise"

Yaoundé, Nov. 1985

EVOLUTION DE L'EFFECTIF DE LA POPULATION TOTALE
DE 1981 A 1991

Traduit une répartition inégale

Année	Effectif de la Population	Evolution totale de la région ADAMAOUA	Evolution totale de la région du centre
1981.....	8 965 700	384 700	1 448 500
1982.....	9 205 200	388 300	1 495 600
1983.....	9 491 000	396 200	1 558 100
1984.....	9 790 000	404 400	1 623 200
1985.....	10 106 600	412 900	1 692 700
1986.....	10 446 400	422 500	1 752 300
1987.....	10 857 100	434 600	1 843 000
1988.....	11 180 600	446 500	1 917 100
1989.....	11 540 300	455 000	2 001 600
1990.....	11 899 600	463 500	2 089 200
1991.....	12 243 700	471 200	2 179 500

Source : Direction de la Planification
"Situation et tendances de la population camerounaise"

Yaoundé, Nov. 1985

EVOLUTION DE L'EFFECTIF DE LA POPULATION PRESCOLARISABLE
 AGE : 0-5 ANS DE 1981 A 1991

Traduit une population jeune très importante

Année	Garçons	Filles	Ensemble
1981.....	911 600	905 300	1 816 900
1982.....	939 400	929 600	1 869 000
1983.....	967 700	960 300	1 928 000
1984.....	999 200	988 700	1 987 900
1985.....	1 031 200	1 019 800	2 051 000
1986.....	1 065 900	1 054 300	2 120 200
1987.....	1 107 800	1 095 900	2 203 700
1988.....	1 140 400	1 128 300	2 268 700
1989.....	1 177 400	1 164 500	2 341 900
1990.....	1 214 200	1 200 700	2 414 900
1991.....	1 248 900	1 235 100	2 484 000

Source : Direction de la Planification
 " Situation et tendances de la population camerounaise.

Yaoundé, Nov. 1985

* EVOLUTION DE L'EFFECTIF DE LA POPULATION SCOLARISABLE
AGE : 6 A 14 ANS DE 1981 A 1991

Traduit une population jeune très importante

Année	Garçons	Filles	Ensemble
1981.....	1 062 900	988 200	2 051 100
1982.....	1 090 900	1 024 500	2 115 400
1983.....	1 124 500	1 057 800	2 181 500
1984.....	1 157 400	1 088 800	2 246 200
1985.....	1 193 100	1 123 600	2 316 700
1986.....	1 231 100	1 159 900	2 391 000
1987.....	1 277 300	1 204 100	2 481 400
1988.....	1 313 300	1 238 900	2 552 200
1989.....	1 353 500	1 277 900	2 631 400
1990.....	1 393 500	1 316 800	2 710 300
1991.....	1 437 900	1 352 900	2 790 800

Source : Direction de la Planification

"Situation et tendances de la population camerounaise".

Yaoundé, Nov. 1985

EVOLUTION DE L'EFFECTIF DE LA POPULATION EN AGE DE TRAVAILLER
 GROUPE D'AGE : 15-59 ans

Traduit une population adulte moyenne

Année	Hommes	Femmes	Ensemble
1981.....	2 179 000	2 405 800	4 584 800
1982.....	2 238 900	2 469 400	4 708 300
1983.....	2 315 000	2 547 500	4 862 500
1984.....	2 394 000	2 625 000	5 019 000
1985.....	2 466 400	2 716 700	5 183 100
1986.....	2 569 400	2 799 700	5 369 100
1987.....	2 678 900	2 907 700	5 586 600
1988.....	2 765 400	2 992 900	5 758 300
1989.....	2 862 400	3 088 700	5 951 300
1990.....	2 962 900	3 183 800	6 146 700
1991.....	3 057 400	3 274 600	6 332 000

Source : Direction de la planification
 "Situation et tendances de la population camerounaise"

Yaoundé, Nov. 1985

* EVOLUTION DE L'EFFECTIF DES PERSONNES DU 3e AGE
AGE 60 Ans et plus de 1981 à 1991

Traduit : une portion de vieillard très minime

Année	Hommes	Femmes	Ensemble
1981.....	240 500	265 200	505 700
1982.....	248 600	274 400	523 000
1983.....	255 400	283 600	539 000
1984.....	262 300	292 700	555 000
1985.....	269 200	301 900	571 100
1986.....	274 800	311 000	585 800
1987.....	284 600	321 000	606 300
1988.....	293 100	332 300	625 400
1989.....	301 600	343 000	644 600
1990.....	310 100	353 600	663 700
1991.....	317 100	364 300	681 700

Source : Direction de la planification
"Situation et tendances de la population camerounaise"

Yaoundé, Nov. 1985