

Quarantenaire de l'ASAC : Contribution de l'Assurance à l'émergence du Cameroun



**Remise des diplômes
à l'Institut International
des Assurances (IIA)**



Entreprise Certifiée Multisites

CERTIFIED COMPANY
ISO 9001 - 2008



Solidarité et Responsabilité.

*Avec la Carte Biométrique de Santé, nous célébrons
le Quarantenaire de l'ASAC dans l'innovation.*



**quand nous assurons
nous assumons**



**Rest assured
you are insured**

Le sésame de la santé

Vivez Zen

NOTRE RESEAU : Proximité et qualité de service

BUREAUX DIRECTS

COASTAL REGION

Agence Directe Libreville
Tél. 04 94 30 00 00
Agence Directe Douala Nord
Tél. 04 94 30 15 04
04 94 30 34 11
Agence Directe Douala Sud
Tél. 04 94 30 16 00
Agence Directe Yaoundé
Tél. 04 30 01 00
Agence Directe Boko
Tél. 04 00 00 00 47
Agence Directe Kribi
Tél. 04 94 30 00 00

GRASSFIELDS REGION

Agence Directe Bamenda
Tél. 04 30 14 72
Agence Directe Nkounze
Tél. 04 30 14 72

SAHEL REGION

Agence Directe Garoua
Tél. 04 30 30 00
04 30 30 10
Agence Directe Maroua
Tél. 04 30 10 00
04 30 00 00
Agence Directe Ngaroundou
Tél. 04 30 00 00

FOREST REGION

Agence Directe Mouakoko
Tél. 04 00 00 00
Tél. 04 00 00 00
Agence Directe Boko
Tél. 04 00 00 00
Agence Directe Boko
Tél. 04 00 00 00
Agence Directe Boko
Tél. 04 00 00 00

AGENTS GENERAUX

Agent Général FOKO
P.O. 1908, Douala, Institut de Commerce
Chemin de la Doune
Tél. 04 94 30 04 74 / 33 00 00 00

Agent Général NGOUNG
B.P. 13000, Yaoundé, Cameroun
Tél. 04 33 43 45 73 / 00 00 00 00

Agent Général MADONE
Co. 04 face Tokoko Cameroun
Tél. 04 77 00 00 00

PROGRES ASSURANCES
P.O. 1100, Yaoundé
Pôle de l'Industrie et du Commerce
Tél. 04 33 00 00 00

LA CENTRALE ASSURANCE S.A.
B.P. 1048, Yaoundé, Cameroun
Marché Central à côté de l'ESD/CNC
Tél. 04 22 22 00 00 / 77 75 00 00

DIRECTION GENERALE/Headquarters : Rue Koumassi - Bali Douala
Service Clients/ Customer Service : 94 30 82 32 • www.zenitheinsurance.com

Sommair

5 Editorial

- Une nouvelle approche de 'Assurance

7 Actualité

- CIMA : CRCA
- Cérémonie de remise des diplômes à l'IIA
- Forum des marchés de Libreville

19 Evènement

- **Célébration des 40 ans de l'ASAC :**
 - Toutes les articulations en images
 - Les communications
 - L'ASAC 40 ans après
 - Assurance, émergence des classes moyennes et croissance économique
 - CULTURES AFRICAINES : Levier ou obstacle à la culture de l'Assurance ?
 - Microassurance, créer un cercle économique de croissance
 - Liste des personnalités et institutions récompensées



BP. 1136 Douala, Cameroun ☎ T l./Fax : 33 42 06
68
E?mail : asac_douala@yahoo.fr

Directeur de Publication
Raphaël FUTE

Coordination
Ferdinand MENG

Administration
Georges MANDENG LIKENG

Comité éditorial
Commission communication de l'ASAC

Rédacteur en Chef
Valère Francis BALIABA

Ont collaboré à ce Numéro
Georges MANDENG L.

Valère Francis BALIABA

Denis Désiré OMGBA
LEMB Aaron

Joseph NDI LOTIN

Réalisation
Impact Média & Services
99 98 43 03



Plus de soucis pour l'hospitalisation de mes proches et moi

grâce à mon assurance

Beneficial
Santé Famille

Beneficial Santé Famille est la réponse à vos besoins d'une couverture médicale adaptée à tous vos budgets

C'est un contrat d'assurance limité aux hospitalisations et à la chirurgie garantissant à l'assuré, le remboursement ou la prise en charge des prestations suivantes:

- Frais de consultations et visites médicales en hospitalisation ;
- Frais pharmaceutiques en hospitalisation ;
- Frais d'analyses biologiques en hospitalisation ;
- Frais des actes de spécialité en hospitalisation ;
- Frais d'hospitalisation ;
- Frais de radiologie en hospitalisation ;

Ce produit est disponible dans toutes les agences, les bureaux directs et au siège de Beneficial General Insurance.

Une nouvelle approche de l'assurance



Raphaël FUTE
Pr sident de l'ASAC

La célébration des 40 ans de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) est entrée dans l'histoire. Ce numéro y revient abondamment avec des images fortes qui retracent l'itinéraire parcouru. C'est le lieu pour moi d'adresser mes très vives et chaleureuses félicitations à tous les membres du Comité d'Organisation qui ont œuvré sans relâche pour le bon déroulement de chaque articulation prévue au programme. Une mention particulière à tous les médias qui se sont mobilisés pour accompagner la réussite de cet événement. Que retenir donc, me demanderiez-vous. Je partirai d'un fait notable. En effet, nous avons pu noter que c'est en posant des actes de portée sociale à l'endroit des démunis, des indigents et des malades que l'on a perçu le meilleur écho de notre

propre message. C'est en posant des gestes à l'endroit des orphelins ou des ayants droit des victimes des accidents que le message sur l'obligation ou la nécessité de souscrire une police d'assurance a suscité un intérêt soudain et certain.

C'est dire que la promotion d'une culture de l'assurance nécessite d'aller au-delà de l'arrimage aux TIC, mais également de sortir pour porter le message aux périphéries de la société. Celles-là même qui, nous l'avons déjà dit dans un précédent numéro, constituent les niches des potentiels assurables. C'est cette nouvelle approche qui ne se satisfait plus du discours technico juridique et commercial, mais à laquelle il faut ajouter des actes concrets qui matérialisent l'engagement contractuel à régler les sinistres avec célérité d'une part et des gestes de solidarité posés de manière à témoigner de l'immersion des compagnies dans leur milieu sociétal d'autre part. Ce qui favorisera un climat d'écoute et de compréhension de la parole des assureurs, qui ne sera plus soupçonnée de n'être qu'un slogan.

Culture de l'Assurance est également synonyme de culture de l'anticipation qu'il faut inculquer à la jeunesse africaine dès le bas âge et à tous les étages de notre système éducatif.

De pays pauvre très endetté, le Cameroun est aujourd'hui un pays résilient, en marche vers l'émergence. Les prévisions de croissance en zone CEMAC maintenue à 5% en 2015, le plan d'urgence triennal dont les conventions de financement avec les banques partenaires ont déjà été signées, nous permettent de former le vœu qu'en 2015, vous : les membres de l'Association, chers amis lecteurs des administrations publiques et du secteur privé, puissiez tirer, chacun en ce qui le concerne, tout le bénéfice de cette marche exaltante en santé, dans la sécurité, la prospérité et la paix.

Bonne année 2015 !

SAAR ASSURANCES
WORLD CLASS AFRICAN INSURANCE

La saar un
réservoir
de sécurité
assurance auto
confiance mutuelle
sécurité sérénité
simplicité assistance
reponses personnalisées
un groupe en pleine expansion
riche de 20 années au
service de la sécurité
des hommes et des biens
notre mission : la vie en toute
quiétude



Compagnie d'assurances dommages régie par le code CIMA

Société anonyme au capital de 3 milliards F CFA

Siège social : BP 11834 Yaoundé Tél : +237 22 22 31 39 Fax: 22 22 31 37

Direction Générale : BP 1011 Douala Tél : +237 33 43 17 60 Fax: 33 43 09 79

www.saar-assurances.com

Cérémonie solennelle de remise des diplômes à l'IIA



Le samedi 15 novembre à 9 heures a eu lieu la cérémonie solennelle de remise des diplômes aux lauréats de la 21ème promotion du cycle III (DESS-A) et de la 11ème promotion du cycle II (MST-A) à l'hôtel Hilton de Yaoundé sous le patronage de son excellence, monsieur le Ministre des Finances de la république du Cameroun.

Cette cérémonie vient clore deux années d'intenses études marquées par des preuves diverses qui sont les devoirs, contras, les continus, examens, stages, soutenances et grand jury international d'oral devant des personnalités de marque du secteur des assurances de la zone CIMA et d'Afrique. Ces lauréats ont eu pour parrain Monsieur NOUIND Gaspard, Président Directeur Général de la société d'assurance CAMINSUR, acteur majeur de l'assurance au Cameroun et partenaire de l'Institut International des Assurances (IIA) dans l'accompagnement la formation des cadres du secteur des assurances. Ce dernier emp

ch a t repr sent e par son? pou se.

Ce f t l'occasion galeme nt pour l' d'honorer un membre de son pe? sonnel qui venait de cl turer dix ann es de bons et loyaux services. Les meilleurs tudia nts ont pø b n fici er des prix sp ciaux pr vus l'intention que sont le prix CICA?RE le prix CODJOVI.

Plusieurs allocutions ont ponctu cette c r monie, dont on peut?rete nir, celle du Directeur G n ral de l'IIA, Monsieur Roger Jean?Raoul DOSSOU?YOVO qui a insisté sur la sp cificité de l'IIA marqué par une s lection rigoureuse l'entr e et formation de qualit au regard de l' richesse du corps professoral et la rigueur de l'enseignement prodigué. Ensuite, celle du Ministre des Finances, qui a su trouver les mots pour souhaiter une bonne carri re aux laur ats, mais surtout l'apport qui est attendu d'eux l'essor de la culture assurantielle en Afrique. Enfin, les conseils d'un ain ?du se? teur des assurances qui a rappelé aux laur ats le r le social de l'as? surance et le professionnalisme dont devront faire preuve tout au long de leur carri re.

Cette c r monie qui a eu lieu dans un cadre convivial et festif a donn l'occasion galeme nt l'IIA trav? s son Directeur G n ral de rappeler





C I M A

CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE
DES MARCHÉS D'ASSURANCES

COMMISSION RÉGIONALE DE
CONTRÔLE DES ASSURANCES

CIRCULAIRE N° --- 003 /CIMA/CRCA/PDT/2014

RELATIVE À LA TRANSMISSION DES ÉTATS COMPTABLES ET STATISTIQUES
INTERMÉDIAIRES DES ORGANISMES D'ASSURANCES

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA), réunie en sa 78^{ème} session ordinaire tenue à Douala (République du Cameroun) du 15 au 20 décembre 2014, a examiné une note du Secrétariat Général de la CIMA relative au retard accusé par les sociétés d'assurances dans la transmission des états comptables et statistiques intermédiaires.

Elle rappelle aux sociétés d'assurances que conformément aux dispositions du Règlement n° 0001/CIMA/PCMA/CE/SC/CIMA/2014 du 03 avril 2014, l'obligation de transmettre les états trimestriels et semestriels le mois suivant la fin de chaque trimestre ou chaque semestre.

S'agissant des états intermédiaires du 3^{ème} trimestre de l'exercice 2014, ils devront être transmis en même temps que ceux du 4^{ème} trimestre et du dernier semestre de l'exercice 2014 au Secrétariat Général de la CIMA et aux Directions nationales des assurances au plus tard le 31 janvier 2015, sous peine des sanctions prévues à l'article 312 du code des assurances.

Fait à Douala le 20 décembre 2014

Le Président de la Commission



Gnagne BEDI



C I M A

CONFÉRENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHÉS D'ASSURANCES

COMMISSION RÉGIONALE DE CONTRÔLE DES ASSURANCES

COMMUNIQUE DE PRESSE

La Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) a organisé sa 78ème session du 15 au 20 décembre 2014 à Douala (République du Cameroun) sous la présidence de Monsieur BÉDI Gnagne, Président de ladite Commission.

Après avoir reçu le serment de Monsieur Samuel Gako, membre suppléant représentant les banques centrales de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) et de l'Union Monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UMOA), les membres de la Commission ont examiné les points inscrits à l'ordre du jour.

A l'issue de ses délibérations, la Commission a marqué son avis favorable pour l'agrément de Coris Assurance Vie Burkina et Assurances du Gabon (AG) et a donné son avis favorable aux dirigeants de trois (03) sociétés d'assurances.

La Commission a également examiné les plans de financement et de redressement des sociétés d'assurances présentant des besoins de financement et a pris acte du rétablissement de la situation financière de huit (08) sociétés et a enjoint les dirigeants des sociétés dont les déficits ne sont pas comblés de produire de nouveaux plans de financement.

La Commission a en outre levé les administrations provisoires de FEDAS Bénin et FEDAS Togo, à la suite d'une prise de participation majoritaire du Groupe OGAR International, suivie d'une augmentation de capital, permettant ainsi à ces deux (02) sociétés de retrouver une situation financière conforme à la réglementation.

Par ailleurs, la Commission a examiné les rapports d'étapes de deux sociétés d'assurances en liquidation, à savoir SAMIRIS et ASSURAMA ainsi que les rapports de contrôle sur place de huit (08) sociétés d'assurances et a enjoint celles présentant des déficits de produire des plans de financement.

La Commission a infligé des amendes pécuniaires à certaines sociétés d'assurances qui ont accusé du retard dans la transmission des dossiers annuels et à celles qui n'ont pas fait preuve de diligence dans le règlement des sinistres.



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

La Commission a adopté une circulaire rappelant aux sociétés d'assurances l'obligation de transmettre les états comptables et statistiques intermédiaires dans les délais prescrits, sous peine de sanction.

La prochaine session de la Commission est prévue à Brazzaville (République du Congo), du 20 au 24 avril 2015.

Fait à Douala, le 20 décembre 2014

 
Jean-Claude NGBWA
Secrétaire Général de la CIMA



Réinventons notre métier pour la satisfaction du client !

Siège social : 309, rue Bebey Eyidi
B.P: 4068 Douala-Cameroun
Tél. : +237 33 42 31 71
33 42 31 59
33 42 61 72
Fax : +237 33 42 64 53
e-mail : axa.cameroun@axacameroun.com
www.axacameroun.com

AXA Cameroun apporte à ses clients la preuve de son professionnalisme par la qualité de ses services, la pertinence de ses conseils et sa capacité à proposer des solutions constamment adaptées à leurs besoins.

AXA Cameroun, c'est une équipe de professionnels au service et à l'écoute du client.



Cameroun

réinventons / notre métier

Compagnie spécialisée dans les opérations
d'assurance vie et capitalisation.

Assurance Temporaire
décès individuelle



Tempo α
ALPHA

"La protection de vos poches"

Assurance des frais
funéraires



Tempo "2000"

"La solution ultime"

Assurance Temporaire
décès collective



Tempo γ
GAMMA

"Le privilège de vous rassurer"

Assurance Tontine



Njangui

"Rendre votre union indissoluble"

Assurance mixte
anticipée



Pari

"Rêvez de grands exploits, nous
les réaliserons avec vous"

Assurance capital
différé



Boss

"Un jour nouveau se lève au
milieu de votre vie"

Assurance éducation



AS Millénium

"Tu es déjà un As"

Assurance retraite
complémentaire



Flash Millénium

"Préparez vos vieux jours"

Prévoyance

Epargne et
Capitalisation

Avec Saar - Vie, vivez en toute quiétude!

NOS CONTACTS

Direction Générale
B.P. : 4079 Yaoundé Cameroun / Tél. : (237) 22 23 31 74
Fax. : (237) 22 23 31 64 / Hippodrome, rue Frédéric Féd, 107

Siège Social
B.P. : 106 Douala Bonanjo / Tél. : (237) 33 43 17 40
Fax. : (237) 33 43 09 71 / Bonanjo, Rue Pérouse, 1075

Bureau Direct
B.P. : 2805 Douala Cameroun / Tél. : (237) 33 43 92 00
Fax. : (237) 33 43 92 01 / AKWA, face PTT



PREMIER FORUM DES MARCHES ZONE FANAF RESOLUTIONS

Le premier forum des marchés de la FANAF s'est tenu les 30 et 31 octobre 2014 à Libreville (République Gabonaise). La cérémonie d'ouverture a été présidée par le Professeur Daniel ONDO, Premier Ministre de la République gabonaise, avec la participation de Monsieur Régis MONGAULT, Ministre de l'Economie, de la Promotion des Investissements du Gabon.

A l'issue des travaux, les délégués après s'être félicités du bon déroulement de la rencontre, de la qualité des panelistes et des interventions mais aussi de l'atmosphère chaleureuse qui a prévalu durant leur séjour à Libreville, ont adopté les recommandations suivantes:

I. Panel sur l'assainissement et la restructuration des marchés

Les participants ont constaté que les marchés de la FANAF sont confrontés à des difficultés découlant du nombre élevé d'acteurs agréés, de la faiblesse de leur surface financière et de leur volume d'affaires. Cette fragilité des acteurs induit des pratiques peu orthodoxes telles que la sous tarification et les lenteurs dans le paiement des sinistres qui sapent leur crédibilité et induisent une image négative auprès du public. Pour favoriser l'émergence d'une industrie locale des assurances à même de jouer efficacement sa participation dans des marchés de plus en plus ouverts à d'autres acteurs africains, les délégués invitent les Autorités chargées de la régulation du secteur à adopter des mesures aptes à favoriser:

- Le retour à l'orthodoxie financière et technique par la mise en place de charte de bonne conduite par marché ;
- Le règlement rapide, juste et diligent des sinistres ;
- La mise en commun des moyens pour promouvoir l'établissement rapide des PV de constat d'accident et vulgariser les constats d'accidents à l'amiable ;
- La publication d'un guide du souscripteur et du bénéficiaire d'assurance pour informer les assurés et les victimes sur les procédures d'indemnisation ainsi que sur les pièces à fournir aux sociétés d'assurances pour faciliter l'indemnisation et éviter le contentieux ;



- L'application stricte du tarif RC automobile fixé par les Autorités et le contrôle du respect des critères de tarification ;
- Le contrôle strict des intermédiaires et experts concourant à la correcte exécution des engagements envers les assurés.

II. Panel sur l'intermédiation et les nouveaux canaux de distribution

Dans le souci de développer, d'intensifier et de moderniser ce partenariat gagnant / gagnant entre les sociétés et les intermédiaires, les délégués recommandent :

- Le renforcement des capacités techniques, professionnelles et financières des intermédiaires ;
- L'assainissement des réseaux de distribution grâce à un contrôle rigoureux de capacités professionnelles, des garanties et de la moralité des personnels opérant dans le secteur de l'intermédiation ;
- La vulgarisation des canaux alternatifs dont les nouvelles technologies de l'information et de la communication telles que l'internet et la téléphonie mobile qui permettent de toucher des populations éloignées des grands centres urbains et de collecter les primes à des coûts raisonnables pour augmenter le taux de pénétration de l'assurance ;
- L'application des barèmes de commissionnement fixés par les arrêtés ministériels.

III. Panel sur la régulation des marchés :

Les délégués ont constaté qu'en dépit des progrès énormes réalisés par les Autorités de contrôle depuis l'entrée en vigueur du traité instituant la CIMA et ses annexes, des dysfonctionnements continuent de perturber les relations entre les Contrôleurs et les Contrôlés et de jeter un discrédit sur certaines décisions des Autorités de Régulation.

Face à cette situation préjudiciable au bon fonctionnement des organes de régulation et à la confiance qui doit exister entre les régulateurs et les responsables des sociétés d'assurances, les délégués recommandent :

- La confection d'une charte de contrôle pour faire connaître les droits et les obligations respectives des parties ainsi qu'un code de déontologie du contrôle;



- L'organisation d'un forum annuel des Contrôleurs pour favoriser les échanges entre la CIMA et les contrôles nationaux, en vue d'une harmonisation de leurs méthodes de travail et de la délimitation des compétences entre les Régulateurs nationaux et le Régulateur supranational pour éviter des conflits de compétence et garantir ainsi une surveillance plus efficiente et plus complète des marchés.
- Le renforcement des dispositions sur le secret professionnel, l'indépendance et l'impartialité des Autorités de contrôle pour améliorer la perception des organes de contrôle par les entreprises.
- La reconfiguration de la composition des organes de régulation par la nomination d'un plus grand nombre de personnalités indépendantes ayant une expérience dans l'assurance, la réassurance, l'intermédiation ou des domaines connexes, à l'instar de la composition de la Commission bancaire.
- La réalisation d'études sur la capacité d'absorption des marchés pour permettre aux Autorités de délivrer des agréments sans déséquilibrer les marchés par l'admission d'acteurs incapables d'apporter une valeur ajoutée au marché.

IV. Panel sur le développement des marchés, la réassurance et les assurances obligatoires

Les marchés nationaux, qui sont nés au lendemain de l'accession des pays africains à l'indépendance, ont connu un développement important qui est dû principalement à l'introduction d'assurances obligatoires dont les plus connues sont : la RC automobile et l'assurance des facultés maritimes importées.

En dépit des mesures prises par les Autorités et les actions menées par les sociétés d'assurances, la pénétration de l'assurance demeure faible en Afrique subsaharienne.

Cette situation est imputée à la faiblesse de la surface financière des sociétés et aux lenteurs dans le paiement des sinistres.

Pour promouvoir un développement du secteur, les délégués recommandent :

- La suppression de la dérogation accordée, au Ministre en charge des assurances, par l'article 308 du code des assurances pour permettre une localisation effective de l'assurance des risques dans leur pays de situation ;
- L'adoption de mesures visant à accroître la capacité des marchés africains en permettant aux compagnies d'assurances locales et aux réassureurs régionaux ou locaux d'absorber les risques locaux afin de réduire la réassurance et les frontings en dehors de la zone ;



- Le regroupement par pays de toutes les lois relatives aux assurances obligatoires dans un document ou un site unique pour faciliter le contrôle et le suivi ;
- Le renforcement de la crédibilité du secteur des assurances par le règlement juste, rapide et équitable des sinistres, par la lutte contre les mauvaises pratiques en matière de tarification, par la mise en place de la médiation, et plus généralement par l'adoption de règles visant à accroître la discipline de marché ;
- La promotion et le développement des nouveaux risques (agricole, micro assurance, takaful, etc.) par la mise en place de cadres juridiques propices au développement de ces risques, sans compromettre la rentabilité des entreprises d'assurances ;
- La création de structures de mutualisation des risques (pools, coassurance) pour la couverture de risques spécifiques nécessitant une approche collective de souscription et de prise en charge de sinistres et pour lesquels les mauvaises pratiques de concurrence sont très préjudiciables à l'image du secteur.

Fait à Libreville, le 31 octobre 2014.

FANAF - SECRÉTARIAT
Boîte Postale 308 DAKAR
Tél. : 00 221 33 830 68 30
Fax : 00 221 33 822 37 56
E-mail : fanaf@orange.sn

Le Président

M. Adama NDIAYE

Les Rapporteurs :

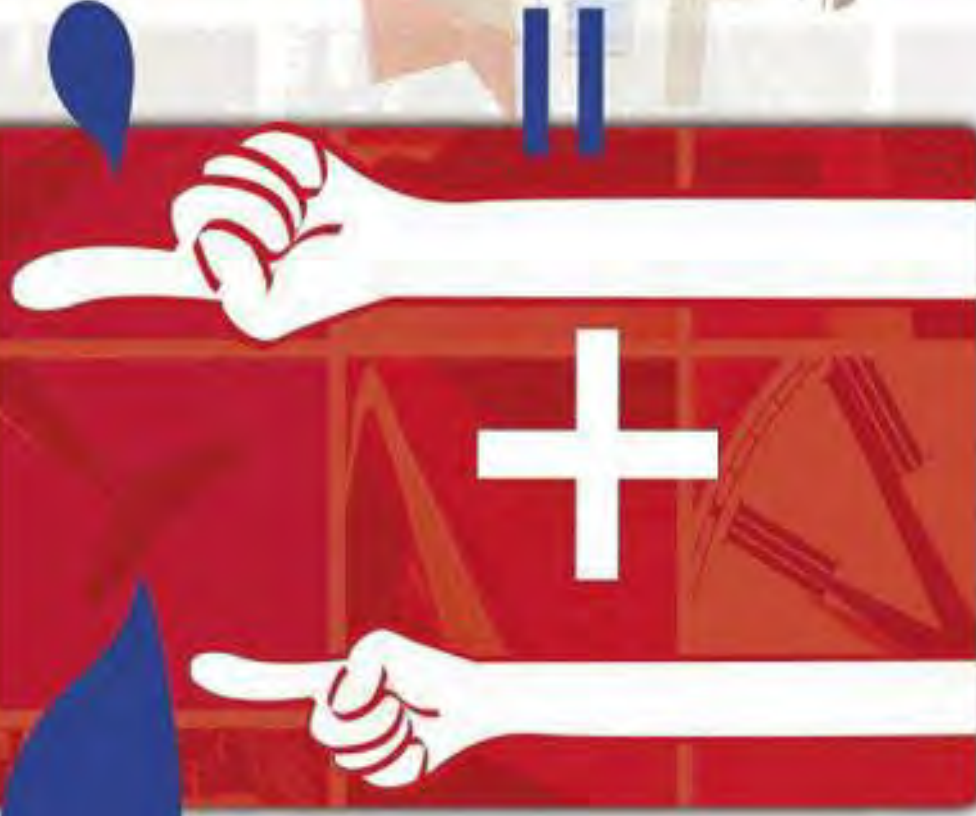
M. Armand YEHOUENDOU

M. Claude BAKOYIMA BEREDEMA

M. Justin KABORE

M. Mamadou Djibrilla BALO

3 fois + de bien-être familial Pack "AGC Famille"



Souscrivez une assurance AGC auto + une assurance AGC habitation
et profitez d'une assurance AGC responsabilité civile chef de famille



Le gage de votre Sécurité



w w w . a g c - a s s u r a n c e s . c o m

Une autre approche de l'assurance du particulier ...

Une équipe de professionnels chevronnés de l'assurance du particulier vous accompagne tout au long de votre vie.

Une gamme de produits et de services variés et adaptés à vos besoins et à votre revenu.



GARANTIE MUTUELLE DES CADRES

Pour nous, l'essentiel c'est vous !

Siège Social

Immeuble le Cauris,
Rue Alfred Saker
B.P. : 1965 Douala
Tél.: +237 33 43 21 33 / 33 43 21 34
33 43 21 36
Fax: +237 33 43 21 37
E-mail: gmmdirection@yahoo.fr

Agence de Yaoundé

Immeuble Soppo Priso,
En face CRTV Radio
B.P.: 7146 Yaoundé
Tél.: +237 22 21 48 98 / 22 21 48 99
Fax: +237 22 21 46 51
E-mail: gmmdirection@yahoo.fr

Et un vaste réseau d'intermédiaires.

L'ASAC 40 ans après !



ATANGANA Fabien

? Ancien Directeur Adjoint des Contr les Economiques et des Finances ext rieures au Minist re des Finances
? Ancien Directeur G n ral de la

Au-delà des festivités qui l'accompagnent, l'anniversaire est toujours ce moment, dans la vie où il faut marquer un temps d'arrêt pour jeter un regard sur le passé, puis se tourner vers l'avenir pour essayer de lui donner une vision.

Quarante ans dans la vie d'un homme ou d'une institution, c'est l'âge de la maturité. C'est aussi l'âge du bilan. Celui de l'ASAC a été magistralement présenté par les précédents orateurs ; d'autres le feront dans la suite des interventions attendues. Il apparaît déjà, au stade où en est la rétrospective, que les actions menées par l'ASAC ont globalement été positives. On a pu noter les progrès réalisés dans la plupart des domaines de compétence de l'Association. Et le moindre de ces progrès, me semble-t-il, n'aura pas été l'organisation interne de la structure. En effet, par rapport au défunt Comité des Assureurs du Cameroun auquel a succédé l'ASAC, la différence est énorme.

La nouvelle entité s'est structurée en particulier par la mise en place d'une administration interne et des commissions techniques spécialisées, se donnant ainsi les moyens d'atteindre les missions qu'elle s'était assignée. Il restait à mobiliser les hommes et les moyens financiers pour cela. Dans ce contexte, l'avènement de l'ASAC fut encouragé et salué par l'Autorité de tutelle qui voyait en la nouvelle structure, une interlocutrice valable pour la collaboration avec le secteur des assurances restructuré. Beaucoup a été dit sur les progrès qui ont jalonné le parcours de votre association depuis sa création.

Je n'y reviendrai pas –permettez-moi cependant de men-

tionner un fait qui m'apparaît important parmi les actions accomplies par l'ASAC et ce, dans un domaine particulièrement sensible pour la profession à savoir l'automobile. Il s'agit plus précisément de la réparation des préjudices corporels liés aux accidents de la circulation.

Voici un bref rappel historique. Nous sommes au début des années 1970, et la branche automobile, de loin la plus importante du point de vue du chiffre d'affaires est également la plus déficitaire dans le portefeuille des sociétés IARD.

Les charges d'indemnisations auxquelles doivent faire face les sociétés sont sans commune mesure avec les moyens disponibles. Il faut absolument trouver une solution si l'on ne veut pas voir disparaître les sociétés d'assurances nouvellement constituées en entreprises de droit national. Le constat fait pour les exploitations camerounaises était valable pour l'ensemble des marchés des Etats membres de la CICA.

L'initiative des actions qui ont permis de trouver une solution globale applicable à l'ensemble de la zone CICA est partie du Cameroun et de l'ASAC. En effet, les études engagées dans le cadre d'un comité international et interdisciplinaire créé à cet effet ont abouti à la signature des accords instituant la réforme du système indemnitaire en assurance automobile. C'était en 1976 à Yamoussoukro, en Côte

d'Ivoire. Cette réforme régit encore, dans une large mesure, les règles applicables en la matière.

Je tenais à rappeler le rôle capital joué par le Cameroun dans ce processus dont, encore une fois, l'initiative incombe à votre association. L'ASAC a également comme vous le savez, contribué de manière décisive à l'émergence d'organisations professionnelles de coopération en Afrique, tant au plan régional que continental à l'instar de l'OAA ou de la FANAF.

Par son rayonnement, l'ASAC a acquis auprès de ses pairs africains, estime et considération. C'est ce qui a valu aux représentants de votre association d'être désignés à plusieurs reprises, pour présider aux destinées de ces institutions panafricaines et notamment la FANAF.

Au regard d'un parcours aussi riche, l'observateur impartial ne peut que décerner un satisfecit global à l'ASAC, sans pour autant occulter les zones d'ombre qui ont par ailleurs émaillé son long cheminement. Mais jeter un regard critique sur le passé de l'association est un peu malaisé pour moi. D'abord parce que j'ai passé peu de temps en son sein comme membre actif, ensuite parce qu'en tant que responsable de l'Administration du contrôle, le suivi de l'organe représentatif de la profession n'était pas ma tâche quotidienne. Pour autant, l'ASAC ne m'est nullement inconnue, bien au contraire car après sa création et en tant qu'interlocutrice des pouvoirs publics, j'ai eu souvent à rencontrer ses dirigeants. C'est pourquoi, avec humilité, je crois pouvoir exprimer mon sentiment sur cette institution telle qu'elle m'est apparue pendant la période de notre collaboration et même après.

Mon propos, ce faisant, retiendra trois points essentiels analysés comme les faiblesses relevées dans le fonctionnement de l'ASAC.

1- La première faiblesse se situe au niveau de la communication.

Votre association, de mon point de vue, ne communique pas assez. L'assurance, chacun le sait, n'a pas bonne presse ; elle ne bénéficie pas toujours, loin s'en faut – d'un préjugé favorable auprès du public, même parmi les élites. Plusieurs griefs sont faits à la profession ; certains fondés, et d'autres le sont moins ; ces derniers ont tous un dénominateur commun, la non-maîtrise des mécanismes de l'assurance.

Quoiqu'il en soit, il en résulte pour la profession un préjudice réel dû à la méfiance que votre métier finit par inspirer à ceux qui pourraient en être des demandeurs des services d'assurance.

Pour améliorer l'image de l'assurance auprès du public, il faudrait que la communication devienne une priorité parmi les préoccupations de la profession. L'élaboration d'une politique de communication bien articulée s'avère indispensable aujourd'hui. Il s'agit de promouvoir une communication institutionnelle au sein de la profession. Une réflexion devrait donc être menée pour trouver une solution à ce problème.

2- La seconde faiblesse que j'ai cru déceler réside dans l'émiettement de la production sur le marché

C'est le problème de la taille des entreprises qui est visé ici. Les statistiques de l'exercice 2012 montrent, en IARD par exemple que certaines sociétés réalisent à peine 1,5 milliards d'émissions. Ces unités, manifestement, n'ont pas la taille critique qui leur permettrait d'envisager des perspectives d'une saine évolution. Que

peut-on attendre, en termes de contribution, au plan économique notamment, de telles entreprises ? La question ainsi posée peut-être brutale, mais elle se pose...

Dans ces conditions, ne pourrait-on pas engager librement des actions visant à des rapprochements au sein de la profession, en vue de créer des entités susceptibles de favoriser l'augmentation des capacités de souscription ? la solution dépend, bien entendu de la volonté des organismes concernés. On a vu, dans certains marchés, des assureurs recourir à ce genre de solution, y compris dans les pays développés.

Mais l'ASAC peut-elle jouer un rôle dans ce domaine ? je pense que cela est possible, même si je ne me dissimule pas la délicatesse du sujet. Des tentatives pourraient être initiées en la matière avant qu'une éventuelle intervention extérieure ne vienne imposer des solutions.

3- Troisième faiblesse : la réassurance

Une analyse rapide montre que la réassurance donne lieu à des sorties massives des capitaux du marché, en particulier par des opérations de fronting. La faible taille des entreprises évoquée plus haut peut expliquer ce phénomène, de même que de manière générale la politique de réassurance appliquée.

L'autre facteur de faiblesse observée peut être l'absence sur le marché camerounais d'un réassureur professionnel. Ce marché, qui a sensiblement l'âge de l'ASAC a acquis sa pleine autonomie non seulement par la création de sociétés de droit national, mais surtout – fait unique en Afrique francophone – par la mise en place d'une entreprise de réassurance à capitaux publics. La Caisse Nationale de Réassurance créée par la loi de 1965 et devenue opérationnelle en 1967 faisait la spécificité et la fierté de l'assurance camerounaise. Sa disparition n'a laissé que regret et amertume.

Si j'évoque cette institution, c'est pour souligner le rôle qu'elle a pu jouer dans la politique de rétention des risques souscrits au Cameroun. La CNR aura contribué non seulement à la rétention locale des capitaux, mais aussi à la formation d'une expertise dont bénéficie encore de nos jours la profession. En effet, quelques-uns des cadres formés par cette entreprise sont encore en activité dans nombre de sociétés de la place.

Après l'expérience de la CNR, ne serait-il pas opportun dès à présent que l'ASAC envisage la création d'une entité privée exerçant comme réassureur professionnel au Cameroun. L'on pourrait associer à une telle initiative ceux des hommes d'affaires nationaux qui y seraient intéressés.

Les avantages d'une telle structure sont indéniables, il suffirait qu'elle soit gérée par les professionnels eux-mêmes, selon les canaux mondialement reconnus en la matière.

Pour conclure mon propos, j'aimerais une fois de plus, saluer les progrès accomplis par l'ASAC au cours de ces 40 années d'existence.

Ayant eu à collaborer longtemps avec cette institution que j'ai également accompagnée, en quelque sorte, il m'a semblé indiqué de formuler quelques critiques sur son fonctionnement. C'est ce que j'ai appelé « faiblesses » et que j'ai brièvement analysées dans les trois rubriques ci-dessus, sans que la liste soit exhaustive.

Je souhaite que ces idées soient surtout considérées comme la contribution d'un observateur attentif pour la réalisation des missions de l'ASAC pour un avenir plein de succès.



CICA-RE

Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la CIMA

Rating GCR : National (zone CIMA) AA
 International BB+

- ◆ Souscription toutes branches
- ◆ Rétrocessions et échanges avec les partenaires d'Afrique, d'Asie et du Moyen-Orient
- ◆ Assistance technique aux cédantes

Un réassureur qui rassure

Bureau Régional Afrique Centrale

BP 1176 Douala-Bonanjo – CAMEROUN

Tél : (237) 33 42 34 37

Fax: (237) 33 42 34 23

Email: cica-re.douala@cica-re.com

Bureau Régional Afrique de l'Ouest

08 BP 1400 Abidjan 08 – Côte d'Ivoire

Tél : (225) 01 08 92 66

Email : cica-re.abidjan@cica-re.com



CICA-RE Siège

07 BP 12410 Lomé – TOGO

Tél : (228) 223 62 62 – 223 62 65 – 223 62 69

Fax: (228) 261 35 94 – 261 35 95

Email: cica-re@cica-re.com

Site Web: www.cica-re.com



Continental Reinsurance:

L'excellence en prestations
de réassurance, au service de
l'Afrique depuis plus de 25 ans.



Coté B+ (Bien) par l'Agence AM Best

Lagos | Douala | Nairobi | Abidjan

info@continental-re.com | www.continental-re.com

Assurance, émergence des classes moyennes et croissance économique



SANDA OUMAROU

Directeur de Sanda Institut Sup rieur de Management (SIS MA),

Déjà l'agencement des trois termes que sont :

- Assurance,
- Classes moyennes,
- Et croissance économique.

Cet agencement a été choisi parmi les six possibles (rappelez vous de vos cours de maths, en effet il y'a six (6) façons de permuter trois objets, six combinaisons possibles!

On aurait pu reformuler ainsi le thème : croissance économique, émergence des classes moyennes et Assurance !

Il me fallait donc comprendre pourquoi l'Asac a choisi cet ordre plutôt qu'un autre, ensuite décider de la séquence d'analyse que je veux retenir pour essayer de bien remplir ma mission.

Pour moi l'ordre choisi n'est pas fortuit ! Cette combinaison se prête à une double lecture :

- Une volonté d'adopter une démarche méthodologique pertinente pour un exercice d'analyse stratégique en usage dans l'entreprise, selon la séquence : Industrie/Marché/Macro-Environnement, Mais aussi, une expression du volontarisme d'une industrie qui ne veut pas se contenter d'être seulement bénéficiaire des retombées de l'essor économique général mais également en être un des moteurs. La thématique générale retenue : Contribution de l'Assurance à l'émergence du Cameroun l'exprime à suffisance !

La présentation comprendra trois (3) parties :

Première partie

- Cadre théorique et normatif permettant de présenter les fondements du rôle économique et d'établir le bilan de l'impact de l'industrie d'Assurance sur l'économie nationale,
- L'industrie d'Assurance nationale et l'économie camerounaise,

Deuxième partie

- Analyse stratégique de l'industrie d'Assurance nationale,
- Feuille de route

Troisième partie

- Esquisse d'agenda de l'Asac

PREMIERE PARTIE :

ASSURANCE ET ECONOMIE

1- Rôle et performance économiques de l'Assurance

1.1-Le rôle économique de l'industrie d'Assurance

L'industrie de l'assurance est une des composantes essentielles du système financier d'un pays, l'autre étant le secteur bancaire.

Le fondement du rôle économique de l'Assurance est double :

- La prévalence du risque

A tout moment de notre existence peut survenir un événement de nature catastrophique. Un tel événement peut causer d'importantes pertes financières.

Plus prosaïquement : un accident peut entraîner des dépenses de réparations et/ou d'indemnités pour dommages corporels importantes, bien au dessus de nos moyens. Pour cette raison nous avons besoin de souscrire une police d'assurance pour faire face à une telle éventualité.

Cette assurance est appelée Assurance Dommages, tandis que l'Assurance Vie, elle, permet d'assurer le versement d'une somme d'argent à un bénéficiaire en cas de décès du souscripteur.

- Inter médiation financière de l'industrie d'Assurance

L'assurance ne consiste pas seulement à indemniser financièrement les victimes, elle constitue également le cœur du processus de capitalisation d'une économie moderne. L'argent provenant des assurances reste généralement investi pendant un certain temps au sein des marchés financiers d'une économie donnée, en raison de la nature des contrats et des horizons parfois de très long terme. Il ne s'agit pas de capital volatile qui recherche des profits rapides, il privilégie plutôt les moyen et long termes et joue par conséquent un rôle prépondérant, à la base de la croissance d'une économie

L'assurance a un impact positif double sur le niveau d'épargne d'une économie. Premièrement, elle augmente le taux d'épargne général (notamment grâce aux produits d'assurance vie), d'où des marchés plus étendus et des investissements plus importants. Deuxièmement, elle abaisse le niveau d'épargne de précaution inutile (épargne rarement investie sur les

marchés de capitaux) et stimule les investissements et la consommation en réduisant le capital lié (donc improductif ou moins productif). L'industrie d'Assurance assume un rôle de collecteur d'épargne (contractuelle) du fait de cycle des contrats d'assurance (notamment Vie).

En effet le processus de perception de primes d'assurance et de paiement de sinistres génère des excédents de fonds!

Ces excédents résultent du décalage entre la phase dite «d'épargne» des contrats et la phase terminale, où intervient le versement.

Cette activité collecte se double d'une activité de transformation des fonds collectés afin d'assurer à l'épargnant un rendement de ses placements.

Les emplois des fonds prennent les formes suivantes :

Actifs immobiliers

Actifs financiers (immobilisations financières)

Placements et trésorerie

1.2- Cadre normatif de mesure d'impact de l'industrie d'assurance

Le Bilan de l'impact de l'Assurance sur l'économie nationale s'apprécie à trois niveaux :

- Adéquation de l'offre de produits et services à la demande (stade de développement),
- Création de richesses et répartition
- Intermédiation financière

1.2.1- Stade de développement

Pour bien jouer son rôle économique l'industrie d'Assurance, par son dynamisme et ses innovations commerciales doit exploiter toutes les opportunités pour répondre à tous les besoins du marché.

- Marché de l'assurance dommages

- Gamme de produits Dommages

- Marché de l'assurance vie.

- Gamme de produits Vie
 - Famille de produits
 - Individuelle
 - Collectives
 - Capitalisations
 - Autres :

L'existence et l'importance relative de besoins non couverts (défaillances de marché) est un indicateur du niveau de développement d'une industrie !

1.2.2- Impact quantitatif de l'Assurance

Comme pour tout secteur économique, la contribution (quantitative) de l'Assurance doit se mesurer au travers d'un certain nombre d'agrégats. Ces agrégats sont présentés dans le tableau ci-après :

	Indicateurs d'impact	Observations
1	VAB	
2	Emplois	
3	Masse salariale	
4	Charges de sinistres payées	
5	Impôts et taxes versés	
6	Encours des engagements	
7	Autres contributions :	

Les mécanismes principaux de transmission de cet impact sont au nombre de deux :

- Soutien à l'activité économique de secteurs partenaires

Les secteurs tels que la santé (pharmacies et hôpitaux) et les garages tirent une proportion appréciable de leurs revenus des paiements effectués par l'industrie d'assurance.

- Soutien à la demande globale

L'assurance permet de fournir davantage de fonds à une économie, les gens n'ayant pas à se protéger eux-mêmes contre l'éventualité d'incendie de leur résidence par exemple. Ils doivent simplement se couvrir contre le risque d'incendie en souscrivant un contrat d'assurance incendie. Cela signifie que l'argent économisé dans ce processus peut être affecté à d'autres achats plus conformes aux préférences des individus et plus productifs. Les mécanismes d'assurance transforment le capital dormant en capital disponible.

Ici deux sous mécanismes sont en jeu :

- Prestations

Les versements de prestations par l'industrie d'Assurance aux assurés permettent de soutenir la consommation des ménages et par conséquent à la stabilisation de la demande globale d'une économie.

- Financement des investissements
- 1.2.3- Intermédiation financière

• 2- Contribution de l'Industrie de l'Assurance du Cameroun

• 2.1 - Stade de développement

• 2.1.1 - Gamme de produits d'assurance Dommages

• 2.1.2 - Gamme de produits d'assurance Vie

• 2.2 Contribution de l'Assurance à l'économie nationale

Contribution du secteur à l'économie nationale-2013

Rubriques	Dommages	Vie	Total secteur	% PIB
Valeur Ajoutée Brute (VAB)			0	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Emplois			0	NA
			0	#DIV/0!
Masse salariale (milliards F)			0	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Charges de Sinistres payées	42,8	20,4	63,2	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Encours engagements	108,7	144,5	253,2	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Impôts et taxes			0	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Autres			0	#DIV/0!
			0	#DIV/0!
Total	151,5	164,9	316,4	#DIV/0!
				#DIV/0!
PIB (2013)				#DIV/0!

DEUXIEME PARTIE :

ENJEUX ET DEFIS DE L'EMERGENCE

Si l'enjeu majeur est l'émergence de l'économie nationale à l'horizon 2035, l'industrie d'assurance, un des moteurs de cet effort collectif, fait face à des défis mais aussi à des opportunités.

2.1- Synopsis de la Vision 2035 et du DSCE

Depuis le début de la présente décennie, le Cameroun est engagé dans un effort collectif avec pour Vision de devenir un pays émergent à l'horizon 2035 ! Cette politique est formulée dans deux documents, à savoir VISION 2035 et le Document de Stratégie pour la Croissance et l'Emplois (DSCE).

2.1.1- Vision 2035

Les articulations principales de la Vision 2035 sont les suivantes :

- Horizon : 2010-2035

- Objectifs :

- Réduire la pauvreté,
- Devenir un pays à revenu intermédiaire,
- Atteindre le stade de NPI (Nouveaux pays industrialisés),
- Elargir la redistribution des revenus

- Stratégies :

- Aménagement du territoire, développement urbain...
- Industrialisation,
- Intégration régionale et internationale,
- Partenariat et rôle économique de l'Etat.

2.1.2- DSCE

- Horizon : 2010-2020

- Objectifs :

- Porter la croissance à 5,5% par an entre 2010 et 2020
- Ramener le sous emploi de 75,8% à moins de 50% en 2020,
- Réaliser l'ensemble des OMD à l'horizon 2020

- Stratégies :

- Stratégie de croissance : infrastructures, appareil de production, développement humain, intégration régionale, financement de l'économie,
- Stratégie d'emplois : accroissement de l'offre d'emplois décents, adéquation offre/ demande d'emplois, efficacité du marché d'emplois
- Stratégie amélioration de la gouvernance et de la gestion de l'Etat.

• Le DSCE vis à opérationnaliser la Vision et se présente ainsi :

• 2.2- Défis et perspectives de l'industrie d'Assurance

2.2.1- Etat de lieux de l'industrie

Nous avons retenu trois indicateurs pour dresser un état de lieux de l'industrie d'Assurance : Le stade de développement, La croissance, La rentabilité/profitabilité.

- Le stade de développement

L'indicateur de stade développement retenu étant l'étendue de la gamme de produits offerts.

De l'avis même des professionnels du secteur, l'Assurance camerounaise souffre d'une insuffisance, certes relative, de produits adaptés aux besoins et attentes du marché qui est loin d'avoir exprimé son énorme potentiel !

Evaluation par branche/métiers

• Assurance Dommages

Branches	Produits	Observations
Auto		
Dommages aux biens (DAB)		
RC		
Incendie		
Aviation		
Transport		
Santé		
Individuelle accident		
Voyage		
Autres : Crédit		

• Assurance vie

	Produits	Observations
Individuelle		
Collective		
Capitalisation.		

Gestion d'actifs

Le constat est donc qu'il y'a un DEFI de PENETRATION donc de développement!

- La croissance

Secteur Assurances- Chiffres clés-2004

	Dommages	Vie	Total
Chiffre d'affaires (milliards F)	75	14,7	89,7
Produits financiers	3,4	1,8	5,2
Résultat d'exploitation	9,1	-0,45	8,65

Secteur Assurances- Chiffres clés-2013

	Dommages	Vie	Total
Chiffre d'affaires (milliards F)	117	41	158
Produits financiers	5	3,7	8,7
Résultat d'exploitation	8,5	3,1	11,6

Taux de croissance chiffres clés

	2004-2013	Taux annualisé
Chiffre d'Affaires	76,14%	7,61%
Produits financiers	67,31%	6,73%
Résultat d'exploitation	34,10%	3,41%

Les tableaux ci-dessus indiquent que le secteur d'Assurances a, globalement, enregistré un taux de croissance annuel de 7,61 % sur la période 2004/2013. Un taux, qui bien que relativement élevé comparé à celui de l'économie en général, reste faible si on prend en compte le potentiel du marché et le niveau de développement de celui-ci !

En termes réels, ce taux de croissance est du reste presque en ligne avec le taux de croissance (réel) de l'économie nationale!

• La rentabilité/profitabilité

La rentabilité du secteur est satisfaisante malgré sa tendance baissière, due certainement à l'entrée de nouveaux acteurs, qui, sans surprise, sont plus agressifs, sur les tarifs et en retrait par rapport à l'introduction des innovations !

(Voir table ci-dessus)

- Synthèse de l'analyse diagnostique

Forces	Faiblesses
	Capacité de développement du marché réduite Faible contribution à l'économie nationale
Opportunités	Menaces
Croissance économique bien orientée bien insuffisante pour accélérer l'émergence de classes moyennes	Culture assurantielle faiblement enracinée

En résumé le secteur fait face à trois défis commerciaux : innover pour développer le marché, trouver des relais de croissance pour redresser l'orientation baissière des résultats économiques et financiers.

2.2.2- Perspectives : Analyse de marché de l'assurance : segmentation et projections : volumes et services par segments de marché

L'industrie de l'assurance, à la recherche de relais de croissance forte et durable, peut se féliciter d'être dans un contexte où les performances de l'économie nationale sont résolument (et on espère durablement) tournées vers le haut, notamment grâce aux effets de la Vision 2035 et le DSCE sur la croissance et l'émergence des classes moyennes.

- Segment de marché : Classes moyennes

• Définition :

Le concept de «classe moyenne» a donné lieu à quelques définitions, dont celle dite «absolue» communément utilisée dans les analyses ces dernières années. Selon cette définition, la classe moyenne est composée des individus dont la consommation journalière est comprise entre 2 et 20 USD en parité de pouvoir d'achat (PPA) 20052.

• Besoins en assurance

En principe les classes moyennes émergentes sont consommatrices de toute la gamme de produits offerts, avec une prédilection pour : Auto, santé... et Capitalisation.

• Taille et dynamisme du marché des classes moyennes

Les facteurs du dynamisme attendu de ce segment de marché sont :

• Le faible taux de pénétration actuel, d'où l'existence d'une grande marge de rattrapage,

• L'accroissement attendu de la part des classes moyennes dans la population globale, pour le continent africain on estime que, dans les 20 prochaines années, cette classe comprendra près de 250 millions d'individus, presque tous habitant dans les zones urbaines et périurbaines !

• Les innovations de l'industrie d'assurance, qui faciliteront l'accessibilité du plus grand nombre.

Dans le cas du Cameroun, on assistera au doublement de la taille des classes moyennes à l'horizon 2035.



Samaritan Insurance Inc.

COMPAGNIE D'ASSURANCES ET DE REASSURANCES

Big strong...

...reliable

MALADIE

ACCIDENTS CORPORELS

AUTOMOBILES

ASSISTANCE RÉSIDENTS ET VOYAGEURS

DOMMAGES

Sam' Santé



Samia



Sam' Auto



Siège Social/Direction Générale
Immeuble Samaritan Hippodrome
BP. 6230 Yaoundé - Cameroun
Tél. : +237 22 22 62 48 / 22 22 62 50 / 52
Fax : +237 22 22 62 43
Email: samaritanins@yahoo.com



Sam' Voyages



Sam' Multirisques

**Direction régionale
Centre - Sud - Est**

Tél. : +237 22 22 62 52 / 48
Fax : +237 22 22 62 43

**Direction régionale
Littoral - Sud-Ouest**

Tél. : +237 33 43 29 33
Fax : +237 33 43 29 33

**Direction régionale
Adamaoua - Nord - Extrême-Nord**

Tél. : +237 99 97 95 97
99 86 18 33

**Direction régionale
Nord-Ouest - Ouest**

Tél. : +237 33 36 32 88
33 36 17 54

Partenaire Exclusif

National Financial Credit Bank SA

Avenue Charles de Gaulle, Yaoundé Cameroun

Tél. : +237 22 20 28 23 / 22 20 29 81 Fax : +237 22 20 28 22

Site Web: www.nfcbankcameroon.com



CULTURES AFRICAINES :

Levier ou obstacle à la culture de l'Assurance ?


Emmanuel KAMDEM

Professeur des Universit s,
Directeur, ESSEC, Universit de
Douala, Cameroun
kamdemma@yahoo.fr, www.kam?

I. CONSTATS SUR LES CULTURES AFRICAINES

1. Culture

* **Représentations et croyances collectives, systèmes de valeurs, pratiques et comportements sociaux, manières d'être et d'agir dont il faut souligner l'utilité et la fonctionnalité :**

- Construire et assumer l'identité personnelle et collective
- Construire et entretenir de la relation à l'autre (altérité)
- Faciliter la socialisation individuelle et l'appartenance à un groupe
- Donner du sens, de la signification à l'action (symbolisme) - Etc.

2. Construction de la culture

* **La culture est une construction sociale collective**

- Qui engage plusieurs personnes (processus collectif)
- Qui s'inscrit dans la durée (processus temporel)
- Qui implique des remises en cause permanentes (processus de renouvellement)
- Qui nécessite des transformations et des changements inévitables (processus d'adaptation)

3. Diversité de la culture

* **La culture est une production sociale contextuelle et contingente**

- Qui se développe dans un contexte précis (site, milieu, environnement, territoire, histoire, période)
- Qui ne peut être transposée ailleurs, sans subir des modifications nécessaires
- Qui est foncièrement différente selon l'environnement (différenciation)
- Qui ne doit pas être enfermée dans un cadre d'universalisation ou de domination (exception culturelle)
- Qui produit son système symbolique de valeurs lui conférant du sens (chaque culture a un sens par rapport à son système de valeur de référence)
- Différenciation et non hiérarchisation des cultures (une culture ne vaut pas plus qu'une autre)

II. CONSTATS SUR LA PERCEPTION CAUSALE DES ACCIDENTS DE TRAVAIL EN CONTEXTE AFRICAIN (1)

1. Recherches empiriques en Côte d'Ivoire

* **Kouabenan Dongo Rémi., psychologue du travail**

L'attribution causale des accidents de travail demeure encore fortement enracinée dans les représentations et les pratiques culturelles, «L'accident survient comme le résultat d'un sort jeté par un tiers jaloux, envieux ou à qui la victime aurait fait du tort ou comme la vengeance d'une quelconque puissance surnaturelle offensée ou encore comme (...) une punition de Dieu ou des dieux pour des méfaits.» (1990, p. 34)

«Par ailleurs, une population comme celle de la Côte d'Ivoire est encore très marquée par les traditions et la culture : elle conçoit les souffrances comme étant inéluctables et apprend donc à les sup-

porter (c'est d'ailleurs le sens des cérémonies d'initiation qui visent à aguerrir les adolescents et à les préparer à subir avec fermeté les épreuves de la vie). Très vivantes, les croyances animistes dotent les animaux, les arbres, les rivières et les montagnes d'un pouvoir protecteur ou maléfique. Aussi le pas est-il vite franchi qui fait interpréter l'accident comme la vengeance d'une offense faite à un esprit (...) Connaître les représentations que les employeurs et les travailleurs se font des causes des accidents est donc indispensable à qui veut comprendre le pourquoi de l'indifférence ou de l'imprudence qui marquent le comportement des uns et des autres.» (1990, p. 130)

II. CONSTATS SUR LA PERCEPTION CAUSALE DES ACCIDENTS DE TRAVAIL EN CONTEXTE AFRICAIN (2)

2. Cultures africaines et culture de l'assurance : convergences et/ou divergences

Facteurs d'analyse	Cultures africaines	Culture de l'assurance	Convergence	Divergence
Rapport individu-groupe	Prédominance de la collectivité sur l'individualité	Plus on est nombreux, mieux c'est pour tous	+	
Solidarité	Proximité humaine, solidarité et partage communautaires	Partage des risques	+	
Perception et utilisation du temps	Polychronique et relationnelle Horizon temporel focalisé sur le passé et le présent	Monochronique et marchande Horizon temporel focalisé sur le futur		-
Perception du risque	Source d'incertitude ou phénomène surnaturel inexplicable (malchance)	Réalité incontournable, prévisible, mesurable, gérable		-
Protection individuelle ou collective contre le risque	Protection surnaturelle (recours aux croyances et pratiques de sorcellerie, etc.)	Protection rationnelle (évaluation optimale et préventive du risque)		-
Accident, maladie, mort :	Phénomènes maléfiques que rien ne peut réparer	Phénomènes naturels, prévisibles, mesurables, gérables et indemnisables		-
Souscription police d'assurance	Non contraignante «On ne peut rien contre le malheur et la fatalité»	Contraignante «On peut anticiper, prévenir et limiter les dégâts du malheur»		-

III. IMPLICATIONS MANAGÉRIALES POUR LA PROMOTION DE LA CULTURE DE L'ASSURANCE (1)

1. Analyse multifactorielle de la rupture entre les cultures africaines et la culture de l'assurance

* Cultures : facteurs explicatifs et non déterministes de la rupture

- Reflet de la situation actuelle (méfiance à l'égard de l'assurance)
- Pas d'influence automatique sur le futur
- Susceptible d'évoluer positivement (plus de confiance à l'assurance)

* Autres facteurs explicatifs éventuels

- Image corporative négative du métier d'assureur auprès de la clientèle (déficit de gouvernance, conflits d'intérêts, querelles de leadership, etc.)
- Rapport entre la tarification de la police d'assurance et le pouvoir d'achat
- Informalisation considérable de l'économie (conséquence préjudiciable sur la gestion rationnelle et rentable du risque d'assurance)

III. IMPLICATIONS MANAGÉRIALES POUR LA PROMOTION DE LA CULTURE DE L'ASSURANCE (1)

2. Recommandations pour réduire la rupture entre les cultures africaines et la culture de l'assurance

* Accueil / Contact attractifs et séduisants du (avec le) client

- Assuré ou client potentiel ignore très souvent les avantages de l'assurance
- Assuré ou client potentiel a un comportement "naïf" à l'égard de l'assurance
- Assuré ou client potentiel a besoin d'être véritablement "rassuré" sur les avantages de l'assurance

* Communication interactive et persuasive avec la clientèle

- Droits et obligations réciproques de l'assureur et de l'assuré : «savoir et

pouvoir expliquer à un assuré ce auquel il n'a pas droit dans son contrat d'assurance»

- Information préventive de l'assuré sur la date d'échéance du contrat d'assurance
- Explication et justification de la tarification en vigueur (à la hausse ou à la baisse)

* Simplification procédurale

- Éléments constitutifs d'un dossier d'assurance
- Présentation du formulaire d'assurance dans un français ou dans un anglais "facile" pour l'assuré ou le client potentiel
- Mutation dans la gestion procédurale d'un dossier d'assurance (de la gestion bureaucratique à la gestion humaine) :

III. IMPLICATIONS MANAGÉRIALES POUR LA PROMOTION DE LA CULTURE DE L'ASSURANCE (2)

3. Recommandations pour réduire la rupture entre les cultures africaines et la culture de l'assurance

* Accompagnement et prise en charge psychologiques des sinistrés

- Réduction des délais d'indemnisation
- Facilitation des procédures d'indemnisation
- Relation assureur-assuré n'est pas seulement commerciale : elle a une très forte charge affective et émotionnelle
- Création ou renforcement des structures opérationnelles de gestion des ressources humaines dans les sociétés d'assurance

* Relation d'affaire entre l'assureur et l'assuré n'est pas seulement une relation commerciale : elle est d'abord et avant tout une relation de confiance

- Khlif W., (2000, p. 2-14) :

«Enfin, l'anticipation ou l'attente peut s'analyser comme la matérialisation de l'habileté de prévision du comportement de l'autre avec une large connotation émotionnelle. La confiance se trouve au carrefour même de l'intellectuel, du calculatoire et de l'affectif.»

Plan Prévoyance **Entreprise**

Optimisez les performances de votre **personnel** !



Union des Assurances du Cameroun – Vie
578, rue Tobie Kuchi, Bonanjo
B.P. 2353 Douala – CAMEROUN
Téléphone : (237) 33 42 12 46
Fax : (237) 33 42 12 82
contact.uacv@uacvsnie.com



TVG
Membre du Groupe S2M21

Atteindre
Globalement de
NOUVEAUX SOMMETS
en Reassurance



Ghana Re

**GHANA REINSURANCE
COMPANY LIMITED**

Head Office - Plot 24, Sudan Road, Ambassador Area, Ridge, Accra - P. O. AN 7509 Accra-North
Tel: +233 (0)302 633 733 Fax: +233 (0)302 633 711 Email: info@ghanare.com Web: www.ghanare.com

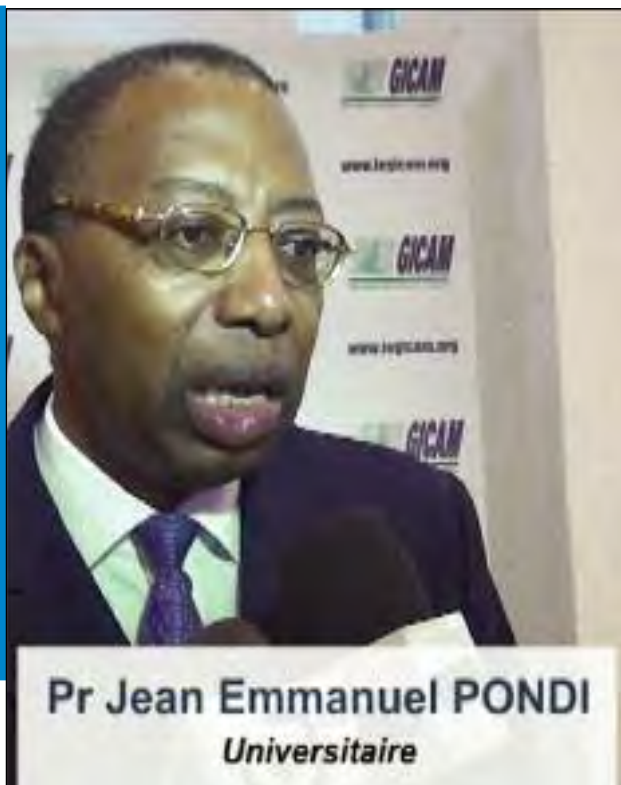
Regional Office - Cameroon, Rue Drouot Akwa, P. O. Box 1177 Douala, Cameroon Tel: +237 99119059

Regional Office - Kenya, TRV Office Plaza, 66 Muthithi Road Suit 20, Westlands,
P. O. Box 42916-00100, Nairobi, Kenya Tel: +254 20 374897x5

NOTATION: AM BEST - Solvite Financiere-B Cote De Credit - BB GCR - AFFAIRES LOCALES - AA, AFFAIRES INTERNATIONALES - BB+

GHANA RE *Votre Reassurance De Reference*

«...que l'on mette un accent plus important sur la culture de l'anticipation, sur la culture de la prospective, sur la culture de la planification de l'avenir ; parce qu'en fait, l'assurance c'est ça...»



Jean Emmanuel PONDJ
Professeur des Universit s

L'Afrique aujourd'hui est bien lotie par rapport à ce qu'on voyait il y a de cela 20 ou 30 ans, malgré le fait qu'il y a des problèmes certainement, mais moins qu'avant en matière de ses performances macro économiques.

Ce que je propose, c'est que dans le processus d'éducation, de formation, que l'on mette un accent plus important sur la culture de l'anticipation, sur la culture de la prospective, sur la culture de la planification de l'avenir ; parce qu'en fait, l'assurance c'est ça. C'est de se dire qu'il peut m'arriver telle ou telle chose dans le futur qui n'est pas encore arrivée, mais je prends mes dispositions pour que si cela arrive, je sois en mesure de parer ces problèmes. Et je pense qu'il faut que cela soit enseigné dans les écoles, les lycées et collèges et enfin dans les universités. C'est de cette façon que nous aurons des consommateurs qui seront bien avisés et qui seront d'emblée prêts à s'assurer, parce que c'est une manière de vivre en réalité.



Activa
— our clients our passion
passionnément clients

globus
committed to your success

Microassurance, créer un cercle économique de croissance



Eric MANIABLE

Actuaire et G rant
Human?AS

- ? Une prise en compte globale de l'activité d'un individu. Par exemple pour un agriculteur:
- ? Son seul risque n'est pas la sa r colte
- ? S'il est malade, il ne pourra pas cultiver son champ
- ? Si son enfant est malade, il privil giera les soins l'achat de semences
- Quel impact sur l'économie ?
- ¥ Il faut qu'il soit efficace et adapt
- ¥ Il doit r pondre aux principaux risques :
- ? Atteintes corporelles directes ou indirectes pouvant d tourner l'individu de son activité pro

L'assurance classique est conçue pour des marchés de ni rentables, un business mod le 'pour produit de luxe?. Elle gre peu d'investissements (R&D) et participe peu aux pariats public/priv .

Segmentation de la population :

- ? Classes ais Assurance classique
- ? Classes moyennes M so assurance, peu d'velopp e
- ? Classes pauvres Microassurance, d'veloppe
- ? Indigents Assistance sociale

Réponse d'un individu pauvre face à un sinistre important :

- ? Fonctionne dans son pargne, vend des biens
- ? S'endette
- ? Passe dans la cat gorie inf rieuse (indigent)

Objet de la Microassurance :

- ? proposer des couvertures adapt es au comportement? vironnement et aux moyens financiers
- ? Permettre d'éviter l'appauvrissement des individus lors d'un sinistre
- ? Développer des processus de gestion moins couteux (gé automatis é par t l phonie par exemple)
- Cl s de r ussite
- ¥ Une analyse des besoins qui conduit à cr er un produit tom?up)
- ¥ Et non une adaptation de contrat (top?down)
- ¥ L'intégration dans la conception de tous les aspects; peut pas dire qu'on a cr un produit de microassurance ne sait pas comment on va :
- ? Le commercialiser
- ? Le g rer
- ? Le r assurer
- ? Un produit qui r pond rapidement (les montants en jeu rarement tr s lev s, la fragilité des populations n c diligence particuli re)



Conclusion

- ¥ Les populations ont besoin de contrats adaptés
- ¥ La vie quotidienne, et donc l'économie, ne peut être soutenue qu'à travers de nouveaux produits



Une démarche nationale et ambitieuse de promotion des produits de m so et micro a\$suran motion des produits de m so et micro a\$suran tion devrait contribuer à l'augmentation du niveau de vie de l'ensemble de la population



**NSIA Hospi, le paiement de
vos frais d'hospitalisation.**

NSIA
HOSPI

Marche Spotive



Point de presse



Nos Solutions Entreprises



L'ASSURANCE FIN DE CARRIERE

Nouvel instrument pour une optimisation fiscale et financière de la gestion du passif social de l'entreprise.

En cas de licenciement ou de départ à la retraite, NSIA ASSURANCES VIE reverse au salarié pour le compte de l'entreprise, une indemnité suivant la convention collective ou accord d'entreprise

PLAN PREVOYANCE

Le plan prévoyance apporte aux salariés et à leurs familles par l'intermédiaire de l'employeur, l'assurance de pouvoir faire face financièrement aux charges quotidiennes, en cas de coup dur (incapacité, invalidité ou décès).

Il permet de garantir la sécurité financière des membres de la famille

CAREC (RETRAITE COMPLEMENTAIRE)

Le CAREC ou Contrat d'Assurance Retraite Complémentaire est une réponse au souci de tout employeur qui veut assurer à ses employés des revenus complémentaires convenables pendant la période de retraite, afin de compenser l'insuffisance des régimes de retraite par répartition.

Il permet au salarié de se constituer une épargne certaine. A la retraite, il perçoit son capital en un paiement ou sous forme de rentes.

Our Contacts

HEAD- OFFICE

8TH FLOOR, ZEP-RE PLACE
LONGONOT ROAD, UPPERHILL
P. O. BOX 42769 - 00100
NAIROBI, KENYA
TEL: +254 20 4973302
SWITCHBOARD
TEL: +254 20 4973000
FAX: +254 20 23738444
Email: mai@zep-re.com
Website: <http://www.zep-re.com>

DOUALA, CAMEROON

AIO BUILDING, 2ND FLOOR
B. P. 12671
CHARLES DE GAULLE AVENUE
BONANJO, DOUALA, CAMEROON
DOUALA, CAMEROON
Tel: +237 33 42 07 67
Fax: +237 33 42 04 72
playum@zep-re.com

LUSAKA, ZAMBIA

BASE PARK, PLOT 356184,
ALICE NICHATA ROAD
P. O. BOX 36966
LUSAKA, ZAMBIA
TEL: +260 211 252586
FAX: +260 211 251227
Email: smutele@zep-re.com

ZIMBABWE OFFICE

JOINA CITY, 16TH FLOOR
NORTH WING
CNR JASON MOYO AND INETERACE
HARARE, ZIMBABWE
Tel: +263 4 777 929/932
Mobile: +263 772 121 997
Dir: +263 4 779 443
Email: jgwalibedza@zep-re.com

KHARTOUM, SUDAN

RETA KARUL WINDOW
REINSURANCE HOUSE BUILDING
P. O. BOX 3224
KHARTOUM, SUDAN
TEL: +249 183 799257/18
FAX: +249 183 799339
Email: mai@zep-re.com

Notre Vision ■ ■ ■ ■

Devenir sur le marché africain, une Compagnie
de Réassurance de réputation mondiale

Notre Mission ■ ■ ■ ■

Offrir à notre clientèle une sécurité de première
classe et des services de qualité

Notre Ethique ■ ■ ■ ■

Notre maître mot est l'intégrité
Notre client est Roi
Notre équipe est solidaire et engagée
Notre travail est sacré
Notre entreprise est responsable

Notation A.M. Best

"B+" Note de Solidité Financière

"bbb" Cote de Crédit Emetteur

La ZEP-RE s'engage à répondre aux besoins de la Réassurance Africaine par la mise à disposition de sécurités de premier plan dans les branches suivantes : Incendie et risques annexes, Automobile, Accidents et risque divers, Transports, Aviation, Risques Techniques.

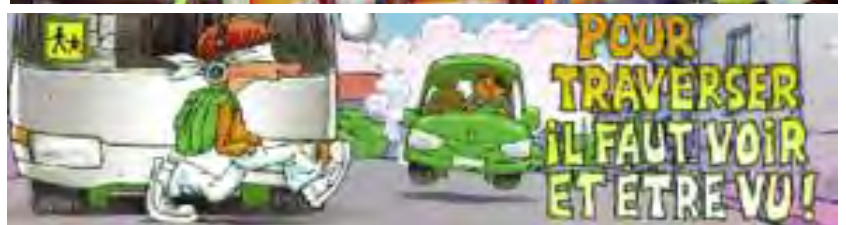
La Compagnie s'implique aussi dans des programmes visant à contribuer au développement économique du continent africain à travers :

- » La formation et le renforcement des capacités
- » L'investissement dans les projets de développement
- » L'assistance technique
- » La promotion du commerce et le développement des affaires



Photo: 19 36 N6 2.1

Pr vention routi re





Protégeons Ce que nous aimons!



Siège Social et Direction Générale

Boulevard de la république,
Rond point salle des fêtes d'Akwa

BP: 15584 - Douala - Cameroun

Tél.: (237) 33 43 81 94

33 43 81 97

33 43 82 32

Fax: (237) 33 43 81 98

Email: area@areaassurance.com

Site: www.areaassurance.com

Twitter@areaassurance

Rendez-vous dans votre agence AREA Assurance la plus proche, et recevez des produits et services de qualité, adaptés à vos besoins.

Nos produits classiques

- Maladie
- Individuel Accidents
- Multirisques
- Risques Divers
- Risques techniques
- Transports
- Automobile
- Incendie

Nos produits Spécifiques

- AREA express Auto
- AREA Assistance à la réparation
- AREA Assurance conducteur
- AREA Assurance voyages
- Etc..

Le respect de la parole donnée...

Remise de ch que





Caminsur

Compagnie d'Assurance et de Réassurance au Capital de 1 000 000 000 de Fcfa

Entreprise privée régie par le code Cima. Siège social et Direction générale

B.P. 12 400 Yaoundé. Rue Narvik

Tél. : (237) 22 22 54 32 / 22 22 54 33 Fax : (237) 22 22 54 37

E-mail : caminsur@caminsur.com

Site web : www.caminsur.com



- 🏠 automobile
- 🏠 Individuelle accidents
- 🏠 Assurances maladie
- 🏠 Assistance voyage-séjour
- 🏠 Assistance voyage
- 🏠 Multirisque habitation
- 🏠 Multirisques entreprises
- 🏠 Assurances transport
- 🏠 Risques techniques
- 🏠 Risques informatiques
- 🏠 Responsabilités civiles diverses



Agence de Yaoundé Siège : Tél. : (237) 22 22 54 32 / 33
Fax : 22 22 54 37
Direction Régionale Littoral et Sud-Ouest à Douala :
Tél. : 33 42 84 50 / 33 01 20 25, Fax : 33 42 87 56
Agence de Maroua centre : Tél. : (237) 77 57 81 34 - Maroua
CHANA Noumbes : Tél. : (237) 22 22 54 37 - Yaoundé
AG SORES : Tél. : (237) 77 56 10 38 - Yaoundé
AG KAMBU SIEM : Tél. : (237) 22 01 95 65 - Yaoundé
AG NDAM : Tél. : (237) 77 53 07 23 - Yaoundé

AG TCHATAT : Tél. : (237) 99 95 51 16 - Yaoundé
AG TCHINDA TONLID Odette : Tél. : 77 36 26 30
Ndogpassy - Douala
AG KONDO Joël, Doko : Tél. : 77 52 00 12 - Douala
AG NKWETA ASONG Félix : Tél. : 74 94 65 11 - Kumba
AG MAKON : Tél. : (237) 33 32 25 27 - Buea
AG ATEBA Germaine : Tél. : (237) 22 24 27 94 - Bokoou
AG MBCHOU Abdou : Tél. : (237) 69 88 86 10 - Foumbot
AG NDONG Barnabé : Tél. : (237) 22 25 37 60 - Eboko

AG NFORBIN NEBA : Tél. : (237) 77 77 01 02 - Bamenda
AG DJUDJA Colette : Tél. : (237) 77 74 54 69 - Yaoundé
AG BINGAN : Tél. : (237) 77 74 01 08 / 85 27 38 00 - Baka
AG TJOUER : Tél. : (237) 33 02 14 65 - Edéa
AG TAKOU Félix : Tél. : (237) 99 78 60 72 - Guider
AG NGONDI Jacob : Tél. : (237) 85 87 22 47 - Yaoundé
BO Kibi : Tél. : 59 87 00 82
BO Mbang : Tél. : 77 60 53 73 / 77 50 68 72

Don de cahiers





WE DO NOT CREATE THE FUTURE, WE SECURE IT.



**EDUCATION
+
INSURANCE**

**BENEFICIAL CHILDREN
EDUCATION PLAN**



Phone : (237) 33 42 86 77 / 33 42 76 91
www.grouppbeneficial.com

Beneficial
L I F E I N S U R A N C E

Don de moustiquaires





«...nous avons touché l'indigence du doigt, les besoins du doigt, les manquements du doigt...»



Monsieur TAZOUKON Célestin

Directeur Général AGC
(Président de la Commission
Solidarité du Quarantenaire de
l'ASAC)

Nous avons parcouru 5 écoles dans leur école primaire comprennent lesquelles nous avons touché l'indigence du doigt, les besoins du doigt, les manquements du doigt. Nous montrer cette image là que beaucoup avons constaté qu'il y a des enfants camerounais ne connaissent pas qui vont à l'école sans cahiers, de l'assurance. C'est une œuvre nous pouvons être heureux d'avoir sociale. L'assurance est une activité juste dans le choix des dons. La fois sociale et économique. Et j Nous espérons que ces cahiers vont servir pour nous de manifester le permettre ces enfants de mieux voir social de l'assurance. prendre leurs leçons afin de progresser nous avons aussi distribué des mousser aisément à l'école. titulaires dans les hôpitaux pour de Pourquoi le don des cahiers aux enfants la possibilité aux nouveaux nés enfants lors de la célébration de venir au monde dans des conditions quarante ans de l'ASAC ? Parce que les cahiers permettent d'éviter le pal assureurs camerounais veulent à l'insu. crire dans la logique de ce qu'on voit vous constatez que les choix sont appelle un plan citoyen. Il s'agit de particuliers. Il s'agit des hôpitaux faire ce que les jeunes enfants dans lesquels l'on reçoit ceux qui

Conf rence et table ronde



A l? cole de l?Assurance



A l? cole de l?Assurance



Soir e de Gala



Soir e de Gala



Soir e de Gala



Soir e de Gala



Soir e de Gala



Soir e de Gala



Remise des m dailes



Remise des m dailes



Finale de Football



Finale de Football



Match de Gala



Liste des personnalités et institutions récompensées

JURY SPECIAL DES TROPHEES PROJETS SIGNIFICATIFS / GRANDES REFORMES

PROJETS SIGNIFICATIFS Grandes Réformes	COMMISSIONS TECHNIQUES	NOMS ET PRENOMS
Mise en place du Syst me d'Indemnisation des Pr judices Corporels des victimes des Accidents de la Circul Routi re (Ordonnance de 1989)	Sous-commission	Paul Timoth e TSALA Jeannette BAKAM
* Conventions Sp ciales des Assurances de RC Obligatoires des Officiers minist riels et autres lib rales * M canismes de Gestion de la Co?assurance des contrats	Sous-commission	Alexandre BOYA Aaron LEMB Pierre Didier NGOUMOU
Tarifification des risques sp ciaux Incendie	Sous-commission	Basile NDOBO Philippe TCHAKOUNTIO Aaron LEMB Alexandre BOYA
Confection du Bar me des Honoraires des Experts Techniques et d finition de la Typologie	Sous-commission	Alexandre BOYA Aaron LEMB Pierre Didier NGOUMOU
TARIF RC AUTO DE 1994	Commission Automobile	Philippe TCHAKOUNTIO Basile NDOBO Aaron LEMB Albert PAMSY Jean Victor NGUE Georges ONONEMANG Ferdinand MENG Henri EWELE Alexandre BOYA
Mise en place du Bureau National de la Carte Rose ?	Sous-commission	Th ophile MOULONG Basile NDOBO Albert PAMSY Philippe TCHAKOUNTIO Aaron LEMB Pierre TOYUM
DEFISCALISATION ASSURANCES	Sous-commission	Marcel MPONDO MPONDA Albert BIDJOKA Ferdinand MENG Paul MBONGUE
CNA	Commission	Charles ALAKA Germain AYINDA Rose EYIKE BAHAMBEN
Assurances & S curit	Commission Communication	Alexandre BOYA Fran ois NDINGUE Yolande MOUKOKO IMPACT MEDIA & SERVICES Val re Francis BALIABA
Mise en place du Pool TPV	Sous-commission	Cyprien TCHOLIEU Fran ois KOBE Laurent MOUGNOL Aaron LEMB

Mise en place du Pool TPV	Sous-commission	Oscar NGANGAN Innocent KUATE Denis D sir OMGBA O.
D mat rialisation du CAH	Commission Maritime et Transports	Emmanuel ABESSOLO Charles?Paul NINAKWA Jean Marie MAVIANE Suzy SABZE NDAFEU Denis D sir OMGBA O.
Exon ration de l'IFC	Commission Assurance Vie	Nelly MONGOSSO'O Martin N. FONCHA Richard LOWE Ferdinand MENG
Code Ethique	Commission RH	PAPE NDIAYE Mandfred TIMBA Jean?Claude TINE Victor NDANDO
Journ es Sportives ASAC	Commission RH	Barth l my ZOUA Pierre Didier NGOUMOU Victor NDANDO Pulch rie NGOGO Anna
Mutuelle Nationale des Assurances ?MUNAS?	Sous-commission	Alexandre BOYA Manfred TIMBA Fatimatou OWONA Mathieu ITABA Victor NDANDO
Recherches et publications en Assurances	Chercheurs	Zacharie YIGBEDECK Jean?Marie FOTSO
Dossier PRIX AHMADOU KOUROUMA	Secrétariat Général ASAC	Georges MANDENG LIKENG Denis D sir OMGBA O.
Organisation de la 1 re Edition des Journ es Nationales de l'Assurances	CTO	Esther TIAKO Alexandre BOYA Val re Francis BALIABA Denis D sir OMGBA O. Rose EYIKE BAHAMBEN Victor NDANDO
Dossier DSF	Sous-commission	Mich le EMAH EYENGA Norbert NGNIWAKE Bienvenu EKWA Jean Marie NDONGO NKOA David ZEUFACK Victor NDANDO
Dossier d'Appels d'Offres Type Assurance	Sous-commission	Rose EYIKE BAHAMBEN Aaron LEMB Fran ois KOBE Pierre Calvin NONO Pierre TOYUM Jean Paul OUEDRAOGO C saire WATON Roger SIEWE Bertrand TIHATI ADAMAHETO Cafui
R vision du bar me des Honoraires des Experts Techniques	Sous-commission	Guy Florent NLOM Germain AYINDA Charles?Paul NINAKWA Oscar NGANGAN

«Le quarantenaire de l'ASAC a été un grand moment de rencontres entre les Assureurs et leurs publics».



Raphaël FUTE

Pr sident de l'ASAC

Nous voici parvenus au terme du prol?Assurance. Je veux, galement, y voir gramme des manifestations que nous une preuve de votre engagement nos avions pr vues pour la c l bration du s, pour la promotion des valeurs de quarantenaire de notre association. solidarit et de responsabilit , qui sont Nous avons, ensemble, v cu des s mau c'ur de notre profession.

nes d'intenses activit s, au cours s solidarit et responsabilit , telles sont quelles nous avons partag avec Divers effet, les valeurs qui ont guid le ses composantes de la soci t camerochoix des activit s que nous avons rete naise, un peu de chaleur humaine, dues dans le cadre de la c l bration. moments de rencontres et d' changes.

Ainsi : Vous, femmes et hommes de m dias, ? Nous avons d but , d s le mois de avez t en premi re ligne, pour vos septembre et pour toute l'ann e Scolai faire l? cho de tous ces instants, ret, pour un partenariat avec l'Association La transmettre au reste du pays, et m Recherche, qui aide les l ves des coles au monde entier, l'intense motion primaires et maternelles traverser, en en a transpir . Je voudrais ici en toute s curit , la route aux abords de cier chaleureusement chacune et chacun s tablissements.

d'entre vous. Et votre pr sence massive. Nous avons commenc la diffusion, aujourd'hui encore, t moigne de ? intr les crans g ants de t l vision aux r t que vous portez au vaste sujet qui est aux carrefours de la ville de

Douala, d'un film éducatif destiné aux promoteurs, la jeunesse tant, la fois, un taximen. Dans le même temps, des quipables privilèges de la promotion de la C de l'ASAC sont descendues sur le terrain de l'Assurance et un important gisement pour expliquer ce film ses destinataires, ressources humaines qualifiées pour dispenser des conseils et distribuer des services.

ports imprimés. ? Dans le cadre des conférences scientifiques

? Nous avons apporté une assistance financière, un panel constitué d'un savant docteur aux ayants-droits d'un accident de circulation, économistes, juristes, financiers, psychologues, banquiers et sociologues a permis de jeter un regard neutre pour rester objectif.

? Nous avons remis l'Association SWAAIF sur notre profession et proposer une Littoral, qui soutient et assiste les pêcheurs de route que nous ne manquerons pas de vivre avec le VIH, une subvention pour nous approprier. Ces conférences ont financé les examens médicaux de leurs drains un public nombreux et très attentif, en rapport avec leur traitement suscitant un engouement qui nous encourage à poursuivre.

? Nous avons offert plusieurs centaines de places.

moustiquaires aux nouveaux nés des hôpitaux. Aujourd'hui, nous clôturons les activités de Emilie Saker et de Nylon, relatives à la clôturation du quarantenaire.

? Nous avons offert un don de médicaments mais forts des enseignements que nous avons tirés de ces moments de rencontre avec les différentes composantes de la chaîne.

? Nous avons, enfin, offert des cahiers sociaux, nous continuerons à communiquer, à dialoguer avec le public, afin de dissiper les points d'incompréhension qui subsistent.

C'est, peut-être une goutte d'eau dans le désert.

can des blessures de notre société, mais, femmes et hommes de médias, toutes les gouttes, c'est une œuvre de cette stratégie. Cette collaboration, et nous ne comptons pas que nous avons entreprise, est appelée à poursuivre, à s'intensifier, afin de développer.

Le quarantenaire de l'ASAC a, galement, au sein du public, la culture d'assurance un grand moment de rencontres entre les professionnels. Ce challenge est largement votre propriété. Assureurs et leurs publics. ? Nous continuerons donc à avoir besoin de vous.

? Nous avons lancé les activités par une caravane qui a traversé la ville, jusqu'aux quartiers les plus enclavés, distribuant des dépliants de vulgarisation, et recueillant les avis du public. Cette rencontre, qui arrive alors que l'Assemblée générale de l'ASAC vient de se tenir.

? La marche sportive et la finale de football pour arrêter et analyser les chiffres, galement, à des occasions de marche pour l'année 2013 est, galement, pour moi, l'occasion de vous accorder la priorité de cette information.

? En rendant visite aux étudiants de plusieurs établissements d'enseignement supérieur du secteur des assurances au Cameroun a réalisé, en 2013, un chiffre d'affaires de 160,8 milliards de francs CFA, soit une progression de 6,8 % par rapport à l'année précédente. Au cours des trois dernières années, de 2011 et 2013, ce chiffre d'affaires aura connu une croissance totale de 14%. Pendant ce temps, les assureurs ont payé des sinistres pour un montant cumulé de 112,2 milliards de francs CFA. Ces

Trad'CARD

bon pour les managers avisés



> Traçabilité > Sécurité > Profitabilité

La carte de paiement électronique de nouvelle génération de Tradex vous offre **3 avantages exclusifs** qui vous permettront de **réaliser enfin, de vraies économies ...**

Avantage Exclusif 1 :

Un dispositif sécuritaire exclusif proscrit toute tentative de fraude

Le TAG de sécurité RFID associé à la carte lors de sa création, permet l'identification de la présence physique du véhicule qui peut être approvisionné par la Trad'CARD. Autrement dit, aucune voiture autre que celle portant le code scellé sur son pare brise ne peut être servi par la Trad'CARD.

Avantage Exclusif 2 :

Chaque responsable de flotte peut gérer la consommation de son parc de manière autonome avec le portail web dédié.

Il peut ainsi :

- Visualiser les transactions des cartes : Crédit / Débit de compte, Rechargement des cartes (Générés, Rendus, Aboutis), Débit de cartes, Prélèvement de cartes.

- Répartir les recharges des cartes à distance

- Prélèver les crédits sur les cartes les moins utilisées et les transférer sur celles qui sont les plus sollicitées.

Avantage Exclusif 3 :

Un service SMS dédié vous informe sur les états critiques de votre compte

En consultant votre compte par SMS, vous obtenez des informations utiles pour la maîtrise de vos transactions : solde du compte, solde des cartes, seuils de consommation, informations pratiques ...

Ces informations disponibles en temps réels vous permettent de garder le contrôle en tout temps sur vos consommations par véhicule.

Tout manager avisé peut compter sur la Trad'CARD pour maîtriser ses dépenses de produits pétroliers et ainsi améliorer ses résultats.

Pour entrer en possession de votre Trad'CARD contactez-nous aux adresses ci-dessous

Direction Générale :
Douala / Akwa Avenue de Gaulle
Tel : (237) 33 43 63 75 - 33 43 63 76

Agence de Yaoundé :
Nouvelle route BASTOS S/s Tradex
Tel : (237) 22 20 11 30

Nous innovons pour votre performance

www.tradexsa.com



Chanas Assurances S.A.

Leader du marché camerounais

CAUTIONS DES MARCHÉS

Soumissionnez en toute crédibilité



CAUTIONS FINANCIÈRES

Empruntez, prêtez sereinement



CRÉDIT FOURNISSEUR

Vendez sans inquiétude



CRÉDIT À L'EXPORTATION

Exportez en toute confiance



RESPONSABILITÉ CIVILE

Réalisez vos travaux onshore et offshore en toute tranquillité



TOUS RISQUES CHANTIERS

Investissez en toute sérénité

Chanas vous apporte la sécurité dans les transactions financières et commerciales

chanas assurances s.a.

Entreprise régie par le code des Assurances

Siège : Douala Cameroun - Capital 2 300 000 000 Fcfa - BP 109 Douala - Tél : +237 33 42 14 74 - Fax : +237 33 42 99 60 - E-mail : chanas@chanas-assurances.com
Filiale Guinée Equatoriale - Capital 1 000 000 000 FCFA - BP 2044 Malabo - Tél : 00242 090 500 - Fax : 00242 098 569 - Email : chanas@intnet.gq

www.chanas-assurances.com