



LES CHIFFRES DE L'ASSURANCE AU CAMEROUN EN 2023 ET A FIN JUIN 2024

Evènement

Assemblée Générale
Ordinaire de l'ASAC
du 02 Décembre 2024

Actualité

Fusion entre Sanlam et
Allianz au Cameroun

Focus

Assurances
et tontines

L'accident ne donne pas de RDV



Protégez des vies et votre véhicule avec l'assurance automobile.



 **ASAC**

 **Officiel ASAC**

 **@ASAC_OFFICIEL**

ASSOCIATION DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES DU CAMEROUN

SOMMAIRE

04

Éditorial

L'assainissement du marché de l'Assurance

06

Actualité

- CICA-RE : Résultats Financiers 2023
- Fusion entre Sanlam et Allianz au Cameroun

10

Évènement

Assemblée Générale Ordinaire de l'ASAC du 02 décembre 2024

14

Focus

Etude comparative entre l'assurance vie et les tontines

18

Vie de l'ASAC

Les Chiffres de l'assurance au Cameroun en 2023 et à fin juin 2024

26

Ça bouge !

28

Votre avis compte

The innovation imperative for the development of insurance

29

Les métiers de l'assurance

Responsible innovation

31

Emploi

40

Instant fun / jeux

42

Membres de l'ASAC

EQUIPE DU JOURNAL

Directeur de Publication

Thierry KEPEDEN

Directeur de Publication Délégué

Vincent ONGONO

Administration

Secrétariat Exécutif

Comité Editorial

Commission Communication de l'ASAC

Rédacteur en Chef

Fortune NOUKOUA

Ont collaboré :

Felicia NKONDOCK

Larissa BONGAM

Flora BELLE

Annabelle KOUNG

Aurore KEMBOU

Marie NGANJANA

Ahmed YOMBO

Benoît MENDZANA

Pierre MBOUMMA



Edito

Assainissement du marché Camerounais de l'assurance : Un impératif pour une croissance saine du chiffre d'affaires et une amélioration de la rentabilité.



Chers Lecteurs, Chers Confrères,

L'assainissement du marché camerounais de l'assurance demeure une préoccupation majeure et constante des parties prenantes de l'industrie des assurances malgré les actions fortes entreprises depuis des décennies. Nul besoin de rappeler qu'un marché non assaini entrave la satisfaction des clients, ralentit le paiement des sinistres et obère la croissance du chiffre d'affaires. Sans être le plus explicite possible, les actions majeures d'assainissement réalisées sont entre autres :

Pour la branche automobile

- La mise en place du Pool Transport Public de Voyageurs (TPV) ;
- La mise en place du mécanisme d'Indemnisation Directe des Assurés (IDA) en automobile ;
- La centralisation des commandes des attestations d'assurance automobile ;
- Les changements des couleurs des attestations d'assurance automobile avec le renforcement des sécurités ;
- La mise en place par le Ministère des Finances de la plateforme de centralisation des productions en assurance automobile (Sprint Pay) ;
- La régulation de la livraison des attestations aux compagnies d'assurances ;
- La mise en fonctionnement de la plateforme HUB-ASAC-API destinée à la centralisation avant déversement des productions d'assurance automobile dans la plateforme du MINFI ;
- Les Opérations Coups de Poing organisées avec la collaboration de la Direction des Assurances/MINFI et l'accompagnement des Forces de Maintien de l'Ordre ;
- Le Comité d'Apurement des recours institué par le Ministre des Finances afin de vider le stock des recours pendants ;
- Et très bientôt, la dématérialisation des attestations d'assurance automobile.

Pour les autres branches

- La mise en place de la Commission Nationale d'Arbitrage et des contentieux divers (CNA) ;
- La dématérialisation du Certificat d'Assurance Harmonisée (CAH) en assurances maritimes (transport) ;
- La création au sein de l'ASAC pour l'accompagnement de ses Membres d'une Cellule Juridique de lutte contre la fraude en assurance ;
- Les travaux sur les polices types en assurance responsabilité civile des professions libérales.

Les actions menées par les compagnies d'assurances en collaboration avec le MINFI n'excluent pas celles du contrôle exécuté par la Direction des Assurances/MINFI et la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA).

Ce chantier ardu et continu de l'assainissement doit se densifier afin de relever les challenges du marché camerounais, qui est qualifié de fort potentiel et inexploité à date.

Lors de l'Assemblée Générale Ordinaire de l'ASAC du 20 décembre 2023, J'ai affirmé « l'autodiscipline est la première clé pour assainir notre marché ». Si les acteurs respectent les ratios prudentiels, si les acteurs effectuent des tarifications respectant les critères d'analyse de risques, si les acteurs respectent leur obligation contractuelle de réparer ou régler les sinistres ; en somme, si les assureurs essaient de respecter la déontologie, alors le marché pourra se passer de l'intervention fréquente du Régulateur ou de la Tutelle.

C'est pourquoi, l'autorégulation, la discipline et surtout le respect des ratios prudentiels sont indispensables non seulement pour la solidité, la rentabilité et la pérennité des sociétés d'assurances mais aussi pour redorer le blason et l'image des assureurs auprès de l'opinion publique et par voie de conséquence, susciter l'accélération de la croissance du marché.

Il est indéniable que les actions d'assainissement proposées et portées par les compagnies d'assurances laisseront une meilleure marge de liberté à l'innovation qui portera à coup sûr le taux de pénétration de l'Assurance de **0.97% en 2022 à 2% en 2030**, conformément aux objectifs de la SND30 du Secteur Financier.

Je vous souhaite une bonne lecture ainsi qu'une merveilleuse et fructueuse année 2025.

Thierry KEPEDEN

Président de l'ASAC



Edito

Rehabilitation of Cameroon's insurance market: an imperative for a sound growth of the business turnover and an improvement of profitability



Dear Readers, Dear Colleagues,

The rehabilitation of Cameroon's insurance market remains a major and constant concern of stakeholders of the insurance industry despite the significant measures taken for decades. Needless to recall that a non-rehabilitated market obstructs customer satisfaction, slows down the payment of claims and compromises increase of the turnover. Without being as explicit as possible, the major rehabilitation measures taken are amongst others:

As concerns the automobile branch

- Putting in place the Pool of Public Transport of Travelers (TPV);
- Putting in place of the Direct Compensation of the Insured mechanism (IDA) in the automobile branch;
- Centralization of automobile insurance certificates orders;
- Change of the colors of automobile insurance certificates with the reinforcement of securities;
- Putting in place by the Ministry of Finance the production centralization platform for automobile insurance (Sprint Pay);
- Control of the delivery of certificates to insurance companies;
- Commissioning of the HUB-ASAC-API platform meant for centralization before transfer of automobile insurance productions into the MINFI platform;
- Blitz operations organized with the collaboration of the Department of Insurance/ MINFI and the accompaniment of Law Enforcement Officers;
- Recourse Discharge Committee instituted by the Minister of Finance in order to empty the stock of pending recourses;
- And very soon, the dematerialization of automobile insurance certificates.

As concerns the other branches

- Putting in place of the National Arbitration Commission and other litigations (CNA);
- Dematerialization of the Harmonized Insurance Certificate (CAH) in maritime insurance (transport);
- Setting up within ASAC for the accompaniment of its members of a legal unit for the fight against insurance fraud;
- Deliberations on typical civil liability insurance policies for liberal professions.

The actions undertaken by insurance companies in collaboration with MINFI do not exclude those of control executed by the Department of Insurance/MINFI and the Inter-African Conference on Insurance Markets (CIMA).

This arduous and continuous rehabilitation task must be intensified in order to overcome the challenges of the Cameroonian market, which is qualified as having a high and unexploited potential till date.

During the ASAC Ordinary General Assembly of 20 December 2023, I asserted "self-discipline is the main key to rehabilitate our market". If stakeholders respect the prudential ratios, if stakeholders apply price rates that respect risk analysis criteria, if stakeholders respect their contractual obligations to repair or settle claims, to summarize, if insurers try to respect the code of ethics, then the market can avoid the frequent intervention of the Regulator or the Supervisory body.

That is why self-regulation, discipline and above all the respect of prudential ratios are indispensable not only for soundness, profitability but also to boost the image of insurers vis-à-vis the public and consequently, encourage the acceleration of the market's growth.

It is indisputable that the rehabilitation measures proposed and undertaken by insurance companies will leave a better margin of freedom for innovation which will surely increase the Insurance penetration rate from **0.97% in 2022 to 2% in 2030**, in accordance with the objectives of the SND30.

I wish you a good read, a wonderful and fruitful year 2025.

Thierry KEPEDEN
ASAC Chairman

COMMUNIQUE DE PRESSE

Juin 2024, Lomé - TOGO

RESULTATS FINANCIERS 2023

CICA-RE franchit le cap des 10 milliards de FCFA de résultat net sous tendu par un résultat de souscription solide et un revenu des placements en croissance, avec un chiffre d'affaires de plus de 117,5 milliards de FCFA.



Karim DIARASSOUBA
Directeur Général



À PROPOS DE CICA-RE

La CICA-RE [Compagnie Commune de Réassurance des Etats Membres de la Conférence Inter-africaine des Marchés d'Assurances (CIMA)] est une Institution Internationale à Gestion Commerciale créée en 1981 par les 12 Etats Membres de la zone Franc d'alors.

Ces douze Etats avaient constitué dans les années 70 la Conférence Internationale de Contrôles d'Assurance (CICA), devenue depuis la signature du Traité CIMA en 1992, la Conférence Inter-africaine des Marchés d'Assurances.

La CICA-RE a pour mission de promouvoir le développement des activités nationales d'assurance et de réassurance dans les pays membres, de favoriser la croissance des capacités de souscription et de rétention nationales, régionales et sous régionales, de Contribuer au développement économique de l'Afrique.

Comptant parmi les 2 meilleurs réassureurs de sa zone domestique et l'un des acteurs majeurs de la réassurance en Afrique, la CICA-RE offre une proposition de valeur unique dans sa zone domestique et sur les marchés en Afrique et en Hors Afrique où elle intervient. Pour ce faire la société s'appuie sur un pool diversifié de talents et d'expertises, une connaissance du marché CIMA sans égale, la proximité avec ses clients, la qualité de son service et une bonne notation financière (B+/Stable) par A.M Best et AAA (Zone CIMA) par GCR.

La CICA-RE est une institution financière panafricaine disposant d'un actionariat diversifié composé de 12 Etats Membres (51%), d'Institutions Financières (18%) dont la Banque Africaine de Développement (BAD) et la Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD) et de 64 Compagnies d'Assurance et de Réassurance africaines (31%).

Le réseau commercial de la CICA-RE assure la proximité avec ses clients en Zone CIMA, dans quasiment toutes les Zones de l'Afrique (Hors Afrique du Sud), au Moyen Orient, en Asie et en Amérique Latine. Il est composé de son siège à Lomé, de 2 bureaux régionaux (Abidjan et Douala), d'une succursale à Tunis et d'un bureau de Contact à Nairobi.

CICA-RE :

- Réalise, au titre des Primes brutes souscrites, un montant de 117,585 milliards de FCFA.
- Enregistre un Résultat Net historique de 10,005 milliards de FCFA
- Atteint un Résultat de Souscription Brute solide de 38,474 milliards de FCFA
- Réalise des Produits de Placements en pleine croissance de 6,345 milliards de FCFA.
- Affiche un Rendement solide sur Capitaux propres moyens de 9,56%.
- Enregistre une augmentation des fonds propres de 6,67%.

Sur la base des chiffres audités, la CICA-RE a enregistré un montant de 117,585 milliards de FCFA au titre des Primes Brutes Souscrites, soit une progression annuelle d'environ 18%, supérieure aux prévisions budgétaires les plus récentes de l'exercice 2023. Cette performance commerciale est liée aux efforts marketing intenses qui ont abouti à l'acquisition de nouvelles affaires, à la maîtrise et à la bonne gestion de ses nouvelles cessions légales ainsi qu'à la forte demande en réassurance et à la croissance économique modérée sur les principaux marchés de la Société à l'international et en Zone CIMA.

La CICA-RE a enregistré un très bon résultat de souscription brut de 38,474 milliards de FCFA, grâce à la qualité de ses souscriptions, à ses nouvelles cessions légales et à son portefeuille diversifié. L'impact de certaines catastrophes naturelles, notamment le tremblement de terre en Turquie survenu le 06 février 2023, ainsi que d'autres sinistres majeurs déclarés en 2023, restent tous dans les limites de son appétit au risque, ainsi que des dispositions en matière de protection contenues dans son programme de rétrocession. Le respect des engagements étant un principe clé pour la CICA-RE, la diligence dans le règlement des sinistres est une priorité permettant de garantir la satisfaction de ses clients. Ainsi, l'excellent résultat de souscription s'est traduit par un Bénéfice Net historique de 10,005 milliards de FCFA en croissance 21,72% (2022 : 8,220 milliards). Le Ratio Combiné Net s'est bonifié de presque 2 points à 86,25%.

Les Produits de Placements se sont chiffrés à 6,375 milliards en 2023, contre 4,612 milliards l'exercice précédent soit une progression de 37,57%.

Ces performances records ont permis à la compagnie de renforcer ses fonds propres de 6,67% à 104,62 milliards de FCFA et de consolider sa marge de solvabilité internationale qui s'établit à 114%.

Parlant de ces performances opérationnelles historiques, le Directeur Général de la CICA-RE, M. Karim DIARASSOUBA, a noté avec fierté que "le cap symbolique franchi, avec un montant de résultat net de plus de 10 milliards de FCFA en 2023, est une grande victoire pour la CICA-RE, et de l'ensemble du personnel que je félicite chaleureusement parce qu'il a travaillé d'arrache-pied pour quasiment doubler les résultats de la société en 4 ans. Il faut aussi noter que sur cette période, nous avons enregistré de bons taux de croissance du chiffre d'affaires de la société de l'ordre de 18% en moyenne, et un taux de croissance moyen des résultats encore plus rapide de 31%. Les résultats ont cru de presque 2 fois plus vite que le chiffre d'affaires, ce qui est en phase avec l'un de nos objectifs stratégiques sur la période qui est de privilégier la croissance du résultat à la croissance du chiffre d'affaires.

Le Directeur Général a poursuivi en soulignant que «2023 est la meilleure année de notre Compagnie Commune en matière de résultat alors qu'elle s'apprête à célébrer ses 40 ans d'activités. Nous voulons profiter de cette occasion pour remercier les pères fondateurs, l'ensemble des dirigeants et des cadres qui ont contribué à forger cette belle histoire de notre Compagnie Commune. Nous voulons remercier nos partenaires stratégiques, le Conseil d'Administration pour leur engagement et leur soutien ainsi que nos clients particulièrement ceux de la Zone CIMA pour la confiance qu'ils continuent de placer en la CICA-RE. A l'orée de ses 40 ans, le nouveau plan stratégique quinquennal de la CICA-RE porte de grandes ambitions et devrait lui permettre de réaliser des résultats encore plus importants, d'être le leader de la réassurance en Zone CIMA et un acteur majeur de la réassurance en Afrique d'ici 2028. L'avenir de notre compagnie est prometteur».



Fusion entre Sanlam et Allianz au Cameroun

Cher Partenaire,

Nous avons le plaisir de vous informer qu'à la suite de l'approbation de la fusion le 22 juillet 2024, les entités opérationnelles de **Sanlam** et **Allianz** au Cameroun ont officiellement été intégrées. Dès à présent, les activités d'assurance non-vie seront prises en charge par **SanlamAllianz Cameroun Assurances**, tandis que les activités d'assurance vie seront gérées par **SanlamAllianz Cameroun Assurances Vie**.

Sanlam, leader des services financiers non bancaires en Afrique, et **Allianz**, première marque mondiale d'assurance depuis 2020, unissent désormais leurs forces pour offrir une expertise renforcée et des ressources accrues.

En alliant les compétences et la solidité financière de ces deux acteurs de référence, **SanlamAllianz Cameroun** est en mesure d'apporter une valeur ajoutée substantielle à l'ensemble de ses partenaires. Cette synergie permettra d'élargir notre présence géographique, de diversifier notre offre de produits et d'améliorer la qualité et la réactivité de nos services.

Nos clients pourront désormais bénéficier d'une gamme enrichie de solutions financières innovantes, d'un choix élargi de produits, ainsi que de systèmes de prestation de services plus performants. Nous nous engageons à continuer de fournir des conseils éclairés et des solutions de gestion des risques optimisées, renforçant ainsi notre écosystème de partenaires.

Nous souhaitons également vous informer que le rebranding des entités sera progressif, afin de garantir une transition fluide et harmonieuse.

Nous vous remercions pour votre précieuse collaboration et votre soutien continu. Nos équipes restent à votre disposition pour toute information complémentaire ou question concernant cette transition.

Olivier **MALATRE**

DG SanlamAllianz Cameroun Assurances

Laya **SIDIBE**

DG SanlamAllianz Cameroun Assurances Vie

**Direction Communication &
Marketing SanlamAllianz CM**



Merger between Sanlam and Allianz in Cameroon

Dear Partner,

We are pleased to announce the approval of the merger on July 22nd 2024, the operational entities of **Sanlam** and **Allianz** in Cameroon have officially been integrated. From now, general insurance activities will be managed by **SanlamAllianz Cameroon Insurance**, while life insurance activities will be overseen by **SanlamAllianz Cameroon Life Insurance**.

Sanlam, a leader in non-banking financial services in Africa, and **Allianz**, the world's leading insurance brand since 2020, have now joined forces to offer enhanced expertise and increased resources.

This combination of becoming **SanlamAllianz Cameroon** is out to give the best added value and to strengthen both the financial and expertise needed by our clients. By this integration, we would be able to achieve both our geographical objectives as well as our products diversities, that is in service and quality.

Our clients will now benefit from an expanded range of innovative financial solutions, a broader selection of products, and more efficient service delivery systems. We remain dedicated to offering insightful advice and optimized risk management solutions, thereby reinforcing our partnership network.

Please note that the rebranding process will be gradual to ensure a smooth and seamless transition.

We sincerely appreciate your continued support and collaboration. For any inquiries regarding this merger, please do not hesitate to reach out to our team.

Olivier MALATRE

Managing Director SanlamAllianz Cameroon
Insurance

Laya SIDIBE

Managing Director SanlamAllianz Cameroon Life
Insurance

**Direction Communication &
Marketing SanlamAllianz CM**

**Parce qu'un jour
vous ne serez plus là!**

ASAC



**Quoi qu'il arrive,
l'assurance décès
accompagne votre famille.**



 **ASAC**

 **Officiel ASAC**

 **@ASAC_OFFICIEL**

**ASSOCIATION DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES DU CAMEROUN**

EVENEMENT

Assemblée Générale Ordinaire de l'ASAC du 02 Décembre 2024

L'hôtel Krystal Palace de Douala a abrité le 02 décembre 2024 la session de l'Assemblée Générale Ordinaire (AGO) de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) qui était dédiée à l'examen et l'adoption des comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2023 et à la validation des Statistiques marchés 2023.



La séance a débuté avec un mot de bienvenue du Président de l'ASAC, Monsieur Thierry KEPEDEN qui préside les travaux de cette assemblée.

A l'issue des présentations usuelles des comptes et de l'intervention du commissaire aux comptes, les membres ont approuvé les comptes de l'exercice clos au 31 décembre 2023 et donné quitus au Bureau Exécutif (BE) de l'Association pour sa bonne gestion.

Quant aux statistiques de l'année 2023, l'Assemblée Générale a procédé à leur approbation arrêtant le chiffre d'affaires Non Vie et Vie à F CFA 274,65 milliards dont F CFA 185,79 milliards en Non Vie, soit 67,64% et F CFA 88,87 milliards en Vie, soit 32,36%.

Pendant lesdits travaux, les membres s'appuyant sur le chiffre d'affaires du 1er semestre 2024, se sont réjouis de la tendance haussière en restant toutefois prudents sur le tassement des chiffres annuels qui ne suivent pas toujours la tendance du 1er semestre.

S'inscrivant sur les objectifs du plan stratégique 2022-2025, les membres ont profité pour faire le point sur les réalisations à date.

C'est ainsi que l'assainissement, une des préoccupations majeures du marché a été l'objet de discussions. Après le point sur l'assainissement de la branche automobile, avec entre autres la dématérialisation de l'attestation d'assurance automobile, la

branche maladie a été questionnée à cause des mauvais résultats successifs. Les membres à l'unanimité ont décidé de prendre des actions fortes pour assainir cette branche.

Ainsi, une résolution instituant une nouvelle clause d'ajustement Marché à effet du 1^{er} juillet 2025 a été adoptée avec des sanctions

financières assorties en cas de non respect.

Les membres se sont réjouis de l'avancée du projet de construction de l'immeuble siège de l'ASAC dont la fin des travaux est prévue pour août 2026 après la pose de la première pierre courant premier trimestre 2025.

Felicia Nkondock



ASAC Ordinary General Assembly of 02 December 2024

The Douala Krystal Palace Hotel was on 02 December 2024 the venue of the Ordinary General Assembly session of the Cameroon Association of Insurance Companies (ASAC) which was dedicated to the examination and adoption of the insurance year's accounts closed on 31 December 2023 and the validation of the 2023 market statistics.



The session began with a word of welcome from the ASAC Chairman Mr. Thierry KEPEDEN who presided over the deliberations of this meeting.

Following the usual presentation of accounts and the intervention of the auditor, the members approved the insurance year's accounts closed on 31 December 2023 and gave full-discharge to the Association's Executive Bureau for its good management. As concerns the statistics for the year 2023, the General Assembly proceeded in their approval and settled the Non-Life and Life 2023 figures at the sum of 274.65 billion FCFA, of which F CFA 185.79 billion in Non-Life, thus giving 67.64% and F CFA

88.87 billion in Life, thus giving 32.36%

During the said meeting, the members who laid emphasis on the business turnover for the first half of 2024 expressed satisfaction for the growth trend while however remaining prudent on the annual turnover's downturn which does not always follow the year's first half trends. As concerns the objectives of the 2022-2025 strategic plan, the members seized this opportunity to dwell on the present achievements.

That's how the rehabilitation of the sector, one of the main concerns of the market came under discussion. After discussions on the rehabilitation of the automobile branch, with the dematerialization of the automobile insurance certificate, the health insurance branch came under questioning due to successive poor results. The members unanimously decided to take strong measures so as to rehabilitate this branch.

Thus, a resolution establishing a new Market adjustment clause effective from 1st July 2025 was adopted with financial penalties attached in the event of non-compliance.

The members expressed satisfaction for the progress on the construction project of the ASAC head office building whose completion works is envisaged for August 2026 following the laying of the foundation stone in January 2025.

Felicia Nkondock

Je cro-croyais que céééétait le scam hein !

VOILÀ ALORS ÇA !



**Protégez votre maison
avec l'assurance multirisque
habitation.**



ASSOCIATION DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES DU CAMEROUN

 **ASAC**  **Officiel ASAC**  **@ASAC_OFFICIEL**

FOCUS

Les tontines au Cameroun : une niche d'opportunités pour les assureurs camerounais.



Contexte et motivations

Cette immersion dans le monde des tontines a pour objectif non seulement de lever un pan de voile sur les tontines souvent décriées, mais également encourager leur formalisation par une sortie du secteur informel vers le formel.



Il s'agit donc de présenter les tontines, qui ont la particularité d'être adaptées à leur environnement socioculturel, et sont plus flexibles que les assurances puisqu'elles s'ajustent aux capacités financières et aux besoins des membres et adhérents. C'est pour cette raison que je préfère parler « des tontines » au pluriel.

Pendant que le dictionnaire Larousse définit la tontine africaine, comme une coutume qui consiste à verser régulièrement une somme

d'argent dans un fonds que chaque donateur peut percevoir à tour de rôle, le lexique des termes juridiques lui, la présente comme une pratique coutumière (en Afrique et en Asie notamment) par laquelle chaque membre d'un groupement verse périodiquement une certaine somme d'argent, le capital ainsi réuni étant utilisable à tour de rôle par chacun des membres. Cette dernière définition me semble être plus proche de notre réalité.

Dans le contexte africain et précisément camerounais, nous pouvons définir la tontine comme : « un Regroupement d'entraide, de solidarité et d'épargne entre personnes d'un même groupe socio-professionnel, d'une même association ou toutes autres organisations formelles ou informelles ». Il s'agit de structures organisées (avec un bureau dirigeant, des statuts et un règlement intérieur) à mi-chemin entre l'assurance et la banque, appliquant une mutualisation des risques informelle pour s'entraider et épargner. Il s'agit au final de structures et organisations de micro-crédit et de micro-assurance non conventionnelles et souvent informelles.

Avant de prétendre sortir les tontines de l'informel, il convient d'en présenter les formes les plus courantes. Notons au départ que toutes les tontines ont un point commun, l'assurance non conventionnelle des personnes encore appelée « Caisse secours ».

En effet tout membre d'une tontine a l'obligation de payer ce que les tontines appellent « Le secours ». Il s'agit d'une cotisation (sur une périodicité définie à la base) obligatoire qui couvre les risques de décès d'un membre, de ses ascendants ou descendants et collatéraux, en fonction de ce que prévoient les statuts de la tontine. Ce fonds peut également couvrir d'autres événements et risques tels que la naissance, l'hospitalisation, le mariage ou tous autres risques prévus dans les statuts de la tontine. La cotisation forfaitaire est mensuelle ou annuelle, obligatoire et égale pour tous les adhérents de la Tontine. Les garanties sont acquises si les cotisations sont à jour et le paiement des indemnités se fait sous la condition de l'existence de fonds dans la caisse, avec possibilité de renflouement de la caisse lorsque le fonds se vide en cas de sinistralité élevée en cours d'année.

Dans le cadre de cet article, nous nous limiterons à trois (3) formes de tontines fréquentes sur le marché camerounais :

A) Tontine Micro Epargne Annuelle

C'est un système de micro-épargne général à adhésion facultative. Il est ouvert à tous les adhérents qui le désirent en fonction de leurs capacités d'épargne.

Chaque adhérent verse dans un fonds commun une épargne mensuelle variable avec un plancher. A la fin de chaque année, le compte épargne général est clôturé avec le remboursement du capital et la distribution des intérêts entre les épargnants proportionnellement au montant total de leur épargne. En cas de décès de l'épargnant, son capital et les intérêts générés sont remis à ses ayants droits en fin d'exercice.

B) Tontine Epargne Rotative Mensuelle

C'est un système d'épargne à bénéfice mensuel successif entre les membres. Chaque adhérent qui le



désire intègre le groupe de « Tontine » en fonction du ticket d'entrée défini (Montant minimal). L'adhérent est alors dans l'obligation de verser ce montant tous les mois. Il peut choisir le mois au terme duquel il souhaite bénéficier de son épargne. Dans certains cas, il est procédé au tirage au sort pour établir l'ordre de bénéfice de la tontine.

Les adhérents bénéficient à tour de rôle de la tontine jusqu'au dernier membre du groupe. La tontine est clôturée à la fin du cycle.

C) Tontine à fonds d'emprunts cautionné

L'adhésion à la tontine s'effectue sur cooptation et parfois sous réserve du versement de frais d'inscription correspondant à la mise minimale par adhérent et par mois.

Les fonds collectés tous les mois sont mis aux enchères aux plus offrants. Les fonds collectés peuvent faire l'objet d'une ou de plusieurs parts.

Les lots sont mis aux enchères avec un taux d'intérêt minimal mensuel déterminé à l'avance. Les adhérents enchérissent et le lot est offert au plus offrant à la condition que le bénéficiaire soit cautionné par un adhérent. « L'adhérent caution ou avaliste » se porte garant du remboursement total de l'emprunt par le membre pendant l'exercice au cours duquel le prêt a été contracté.

La tontine est clôturée chaque fin d'année et le remboursement des épargnes cumulées respectives s'effectuent entre les adhérents avec en plus un partage équitable des intérêts totaux récoltés pendant tout l'exercice. Ce type de tontine est souvent préféré par les hommes d'affaires et les commerçants afin de financer leurs projets à court terme.

Il convient de rappeler que la liste ci-dessus n'est pas exhaustive dans la mesure où le système d'épargne et de financement des tontines est adaptable et tient compte des réalités sociologiques et financières de l'environnement de son implantation.

Néanmoins plusieurs problèmes et difficultés peuvent entraver l'évolution des tontines et méritent solutions. En effet les questions suivantes se posent :

- Que se passe-t-il lorsqu'un membre ayant déjà bénéficié la cagnotte ou du fond décède en cours d'exercice sans avoir terminé ses cotisations ?
- Que se passe-t-il lorsqu'un emprunteur décède avant d'avoir remboursé l'intégralité de son emprunt ? Il est à préciser que la caution n'est appelée en garantie, selon les statuts des tontines, qu'en cas de défaut de paiement de l'emprunteur ou défaillance, et non en cas de décès.

Ces questions invitent à s'interroger sur la formalisation, et pourquoi pas un accompagnement des tontines par les assureurs classiques. Il convient néanmoins de signaler que certains risques couverts par les tontines ne sont pas encore pris en charge par le marché classique (mariage ou naissance par exemple). Les tontines peuvent être considérées dès lors comme une niche d'opportunités de croissance pour les assureurs classiques.

Les tontines constituent-elles une niche d'opportunités pour les assureurs Classiques ?

Si les tontines ont plusieurs points de convergence avec les assurances classiques, il n'en demeure pas moins qu'elles restent dans l'informel malgré les tentatives des autorités locales de les faire entrer dans la légalité au travers de la loi (Loi N°2021/026 du 16 décembre 2021 portant Loi de finances de la République du Cameroun pour l'exercice 2022 qui modifie l'article 93 du Code Général des Impôts et introduit un troisième régime d'imposition au Cameroun, à savoir le « régime des organismes à but non lucratif »).

Avant d'examiner et présenter les différentes opportunités offertes par les tontines pour l'évolution de notre marché des assurances, il nous paraît intéressant de s'arrêter sur les points de convergence entre les tontines et les assureurs : **Couverture de risque aléatoire - mutualisation des risques - couverture des**



risques via la capitalisation et la répartition, application de la loi dite Loi de la Nécessité de Production (Nécessité de réunir le maximum d'assurés ou adhérents et donc d'avoir de nouveaux assurés ou adhérents pour couvrir les risques) - collecte de l'épargne et financement de l'économie via des prêts ou des investissements.

Il apparaît que les tontines sont une forme d'assurance non conventionnelle traditionnelle puisqu'elles fonctionnent avec des principes et lois proches, voire identiques à ceux de l'assurance classique. Comment donc expliquer la persistance voire l'essor de ces formes d'assurance informelles malgré les actions des autorités et des assureurs pour attirer les adhérents ?

Pour comprendre cette persistance et cette popularité, nous reprenons quelques avantages et atouts des tontines :

- **Flexibilité et adaptabilité** : Les tontines s'adaptent aux besoins des adhérents autant sur les durées des épargnes que l'étendue et le périmètre des garanties offertes.
- **Orientation client et approche par le besoin pour la sélection des risques à couvrir** :

Les risques couverts par les tontines sont identifiés et sélectionnés en fonction des besoins des adhérents.

- **Non-sélection des assurés dans les tontines** : Les tontines couvrent tous les assurés sans sélection, ni surprime. Les assurés couverts via le souscripteur adhérent de la tontine le sont sans analyse du risque à l'image de la sécurité

sociale, la couverture offerte par les tontines ne discrimine pas les assurés en couvrant tous les assurés pour le même tarif.

La question qui se pose dès lors est celle de savoir sur quels leviers et quels vecteurs les compagnies d'assurances doivent travailler pour inverser la tendance et séduire voire capter les adhérents des tontines ? Nous évoquerons trois leviers qu'il conviendrait d'actionner pour créer cette attractivité et capter cette assurance informelle :

- **Accompagnement des tontines pour la couverture des risques inhérents** : Ce besoin est surtout capital pour la partie épargne des tontines qui pâtit de failles déjà évoquées plus haut (décès d'un épargnant ayant déjà bénéficié de la tontine). L'assurance classique peut alors ici venir en appui en proposant une garantie décès avec un capital constant ou dégressif correspondant, soit à la mise de chaque adhérent, soit au plafond de garantie épargne.

- **Innovation Produits** : L'innovation dont il est question ici touche principalement les produits proposés par les assureurs classiques. Alors que le cycle de vie d'un produit assurance vie épargne ou mixte classique est d'un minimum de 02 ans (pour avoir une valeur de rachat), ce cycle est d'un (01) an pour les tontines. Cette différence est déterminante pour les épargnants qui, le plus souvent, n'ont pas les moyens et surtout la patience d'attendre deux (02) ans pour avoir accès à leur épargne. L'une des

solutions pourrait consister à la réduction des intérêts versés aux épargnants pour pouvoir réduire la durée du contrat à un (01) an.

- **Révision de la relation client et adaptation socio-culturelle** : Les questions de la relation client et de l'adaptation socio-culturelle sont sans nul doute les plus déterminantes pour, non seulement capter les adhérents des tontines, mais aussi et surtout les fidéliser. A titre d'exemple, alors que les tontines parlent de « caisse secours » pour désigner les assurances vies des personnes couvertes par ces dernières, les assureurs classiques parlent d'assurance « décès ou frais funéraires » voire assurance maladie. L'une des expressions exprime l'espoir et le soutien, alors que l'autre évoque la peur et la souffrance.

L'adaptabilité passe donc également par le changement ou l'adaptation de vocabulaire pour désigner les risques couverts.

Fort de ce qui précède, l'assurance classique a besoin d'une réelle révolution dans les usages, les produits, la gestion des clients et l'adaptation aux réalités locales pour capter les adhérents des tontines et participer à l'inclusion financière afin d'accroître le taux de pénétration de l'assurance au Cameroun qui est de 0,97% en 2024. L'espoir est permis !

**Président Commission
Communication ASAC**

LA VIE DE L'ASAC

Les Chiffres de l'assurance au Cameroun en 2023 et à fin Juin 2024



C'est au terme des travaux de la session de l'Assemblée Générale de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) tenue le 02 décembre 2024 qu'a été rendu public le rapport statistique du marché pour l'année 2023 ainsi que le chiffre d'affaires provisoire du 1er semestre 2024. Les principaux enseignements tirés de ces données consolidées de 2023 sont, la croissance du

chiffre d'affaires de 7,14% entre 2022 et 2023 ; l'amélioration de la cadence de règlement des sinistres ; le bon comportement des produits financiers qui améliorent les résultats malgré la forte sinistralité en l'occurrence celle de la branche maladie. Il est également à noter le renforcement de la situation financière des entreprises à travers l'amélioration de certains ratios prudentiels.

Statistiques 2023

La Production

Le chiffre d'affaires du marché des assurances s'établit au 31 décembre 2023 à F CFA 274,65 milliards contre FCFA 256,34 milliards en 2022, soit une croissance de 7,14%. Le marché non vie représente 67,64% des émissions avec FCFA 185,79 milliards et une évolution de 10,17% par rapport à 2022. La vie & capitalisation vient avec 32,36% des parts pour F CFA 88,87 milliards de primes émises en 2023 contre 87,71 milliards en 2022. La progression en non vie est principalement imputable à la maladie et aux dommages aux biens, qui progressent respectivement de F CFA +7,36 milliards et de +5,38 milliards en absolue, soit de 17,69% et de 65,50% en variation relative. La responsabilité civile automobile qui est une assurance obligatoire progresse de 4,30% et représente 21,19% des parts des émissions non vie, tandis que les autres risques automobile évoluent de 5,64% avec un poids de 11,38%. La maladie pèse 26,37% dans le marché non vie. Les assurances individuelles en vie & capitalisation progressent de 8,11% passant à 46,25% des émissions de la branche vie contre 43,34% en 2022 et les assurances collectives régressent de 3,75% due principalement à l'épargne.

Les produits financiers nets s'élèvent à F CFA 17,63 milliards contre 10,96 milliards en 2022, soit une progression de 60,90%. La non vie F CFA 9,79 milliards et la vie & capitalisation 7,84 milliards.

Les Charges

Les assureurs ont versé F CFA 125,32 milliards au titre des prestations, contre 110,83 milliards en 2022, soit une amélioration de 13,07%. La non vie progresse de 15,33% passant de F CFA 62,26 milliards en 2022 à 71,81 milliards en 2023 et la vie & capitalisation passe de 48,57 milliards en 2022 à 53,51 milliards en 2023, évoluant ainsi de 10,17%

La charge de sinistres en non vie passe de F CFA 61,87 milliards en 2022 à 79,68 milliards en 2023, avec une sinistralité qui se détériore de 6,72 points de pourcentage, passant de 37,04% en 2022 à 43,76% en 2023. La charge de prestations en vie & capitalisation passe de F CFA 65,87 milliards en 2022 à 65,10 milliards en 2023.

Le taux de commissions moyen en non vie s'améliore de 0,94 point de pourcentage pour

s'établir en 2023 à 14,74% et en vie et capitalisation il passe de 6,49% en 2022 à 6,80% en 2023.

Les frais généraux sont de F CFA 62,94 milliards, dont 22,91 milliards de frais de personnel pour 1 632 emplois directs.

Le ratio combiné en non vie passe de 77,47% en 2022 à 82,73% en 2023, soit une détérioration de 5,26 points. Il est au rouge en maladie, notamment de 112,65%.

La réassurance

Le taux de cession des primes en non vie passe de 28,01% en 2022 à 26,54% en 2023 et en vie & capitalisation de 3,22% en 2022 à 3,87% en 2023. Le solde de réassurance est de F CFA 23,17 milliards en non vie et de 1,94 milliard en vie & capitalisation en faveur des réassureurs.

Les résultats

Le résultat technique brut en non vie est de F CFA 30,90 milliards et en vie & capitalisation de -1,10 milliard.

Le résultat technique net en non vie est de F CFA 7,73 milliards et en vie & capitalisation de -2,53 milliards.

Le résultat net d'exploitation en non vie est de F CFA 17,53 milliards en progression de 36,21% et en vie & capitalisation de 5,31 milliards en évolution de 110,71%.

La situation financière

Les engagements réglementés sont estimés à F CFA 170,36 milliards en non vie, pour une couverture évaluée à 213,31 milliards d'actifs admis en représentation, soit un taux de couverture de 125,21%. En vie & capitalisation, F CFA 345,17 milliards d'engagements réglementés pour des actifs appréciés à 372,53 milliards, soit un taux de couverture de 107,93%. Les actifs sont portés en grande partie par les obligations et autres valeurs d'Etat, suivies des dépôts en banques.

La marge minimale de solvabilité en non vie est de F CFA 29,43 milliards et la marge disponible de 116,59 milliards, soit 396,12% de taux de marge. En vie & capitalisation, F CFA 15,17 milliards de marge minimale pour 35,41 milliards de marge disponible soit un taux de marge de 233,41%.

Le total bilan non vie est de F CFA 423,98 milliards et en vie & capitalisation de 403,43 milliards.

Primes émises nettes par catégorie non vie

Catégorie		Primes émises		Variation		Structure	
		2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
Accidents Corporels et maladie		52 836 010 891	45 674 220 090	7 161 790 801	15,68%	28,44%	27,08%
Véhicules terrestres à moteur	Responsabilité Civile	39 363 179 241	37 739 042 921	1 624 136 320	4,30%	21,19%	22,38%
	Autres Risques	21 145 593 497	20 016 915 499	1 128 677 998	5,64%	11,38%	11,87%
Incendie et autres dommages aux biens		31 781 668 132	24 011 129 109	7 770 539 023	32,36%	17,11%	14,24%
Responsabilité civile générale		5 915 349 527	6 175 440 277	-260 090 751	-4,21%	3,18%	3,66%
Transports aériens		3 310 889 804	3 183 890 257	126 999 547	3,99%	1,78%	1,89%
Transports maritimes		15 571 052 252	16 285 927 604	-714 875 352	-4,39%	8,38%	9,66%
Autres transports		2 563 631 899	2 026 800 586	536 831 313	26,49%	1,38%	1,20%
Autres risques directs dommages		9 325 747 108	8 564 796 035	760 951 073	8,88%	5,02%	5,08%
Acceptations dommage		3 965 953 227	4 954 769 728	-988 816 500	-19,96%	2,13%	2,94%
ENSEMBLE NON VIE		185 779 075 578	168 632 932 106	17 146 143 472	10,17%	100,00%	100,00%

Primes émises nettes par catégorie vie & capitalisation

Catégorie		Primes émises		Variation		Structure	
		2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
Assurances individuelles	Contrat en cas de vie	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Contrat en cas de décès	3 092 792 907	3 014 457 973	78 334 934	2,60%	3,48%	3,44%
	Mixte	25 939 907 321	25 557 643 981	382 263 340	1,50%	29,19%	29,14%
	Epargne	9 068 003 328	8 030 167 766	1 037 835 562	12,92%	10,20%	9,16%
	Titre de capitalisation	2 997 378 400	1 411 350 000	1 586 028 400	112,38%	3,37%	1,61%
	Complémentaires	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Total Assurances Individuelles	41 098 081 956	38 013 619 720	3 084 462 236	8,11%	46,25%	43,34%
Assurances collectives	Contrat en cas de vie	1 493 285 968	1 023 946 752	469 339 216	45,84%	1,68%	1,17%
	Contrat en cas de décès	18 246 012 317	16 921 514 247	1 324 498 070	7,83%	20,53%	19,29%
	Mixte	25 708 797	109 474 256	-83 765 459	-76,52%	0,03%	0,12%
	Epargne	27 928 000 423	31 497 849 150	-3 569 848 727	-11,33%	31,43%	35,91%
	Titre de capitalisation	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Complémentaires	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Total Assurances Collectives	47 693 007 506	49 552 784 405	-1 859 776 900	-3,75%	53,67%	56,50%
Acceptations vie		76 829 993	142 292 020	-65 462 027	-46,01%	0,09%	0,16%
ENSEMBLE VIE & CAPITALISATION		88 867 919 454	87 708 696 145	1 159 223 309	1,32%	100,00%	100,00%

Prestations payées par catégorie non vie

Catégorie		Prestations Payées		Variation		Structure	
		2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
Accidents Corporels et maladie		37 551 000 055	33 423 561 323	4 127 438 732	12,35%	52,30%	53,68%
Véhicules ter. à moteur	Resp. Civile	11 723 421 616	10 885 285 973	838 135 643	7,70%	16,33%	17,48%
	Autres risques	7 069 433 184	6 781 408 174	288 025 010	4,25%	9,85%	10,89%
Incendie et autres dommages aux biens		10 508 411 293	5 950 741 601	4 557 669 692	76,59%	14,63%	9,56%
Responsabilité civile générale		754 754 883	691 482 362	63 272 521	9,15%	1,05%	1,11%
Transports aériens		227 707 521	81 021 725	146 685 796	181,05%	0,32%	0,13%
Transports maritimes		1 153 086 436	1 125 018 469	28 067 967	2,49%	1,61%	1,81%
Autres transports		415 207 701	411 273 530	3 934 171	0,96%	0,58%	0,66%
Autres risques directs dommages		1 189 132 815	1 930 925 511	-741 792 696	-38,42%	1,66%	3,10%
Acceptations dommages		1 213 835 286	978 494 357	235 340 929	24,05%	1,69%	1,57%
ENSEMBLE NON VIE		71 805 990 790	62 259 213 025	9 546 777 764	15,33%	100,00%	100,00%

Prestations payées par catégorie vie & capitalisation

Catégorie		Prestations Payées		Variation		Structure	
		2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
Assurances individuelles	Contrat en cas de vie	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Contrat en cas de décès	644 620 386	894 264 793	-249 644 407	-27,92%	1,20%	1,84%
	Mixte	15 239 340 617	14 405 004 546	834 336 071	5,79%	28,48%	29,66%
	Epargne	8 758 485 062	6 328 824 782	2 429 660 280	38,39%	16,37%	13,03%
	Titre de capitalisation	1 347 384 899	2 099 526 438	-752 141 539	-35,82%	2,52%	4,32%
	Complémentaires	0	0	0		0,00%	0,00%
	Total Assurances Individuelles	25 989 830 964	23 727 620 559	2 262 210 405	9,53%	48,57%	48,85%
Assurances collectives	Contrat en cas de vie	859 964 835	450 283 808	409 681 027	90,98%	1,61%	0,93%
	Contrat en cas de décès	3 158 724 303	3 463 289 942	-304 565 638	-8,79%	5,90%	7,13%
	Mixte	177 711 660	134 558 615	43 153 045	32,07%	0,33%	0,28%
	Epargne	23 253 186 200	20 686 788 546	2 566 397 654	12,41%	43,45%	42,59%
	Titre de capitalisation	0	0	0	0,00%	0,00%	0,00%
	Complémentaires	0	0	0		0,00%	0,00%
	Total Assurances Collectives	27 449 586 999	24 734 920 911	2 714 666 088	10,98%	51,30%	50,93%
Acceptations vie		71 620 514	107 253 861	-35 633 347	-33,22%	0,13%	0,22%
ENSEMBLE VIE & CAPITALISATION		53 511 038 476	48 569 795 331	4 941 243 146	10,17%	100,00%	100,00%

Chiffre d'affaires par société d'assurance non vie

Société	Primes émises		Variation		Structure	
	2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
ACTIVA	17 931 312 101	18 599 570 090	-668 257 989	-3,59%	9,65%	11,03%
AGC	6 136 834 309	5 348 766 354	788 067 955	14,73%	3,30%	3,17%
ALLIANZ	11 859 118 258	12 382 838 983	-523 720 725	-4,23%	6,38%	7,34%
AREA	6 251 010 502	3 639 743 224	2 611 267 278	71,74%	3,36%	2,16%
ATLANTIQUE	9 285 804 834	9 852 855 174	-567 050 340	-5,76%	5,00%	5,84%
AXA	23 104 976 191	22 374 887 937	730 088 254	3,26%	12,44%	13,27%
CHANAS	20 323 604 290	18 306 617 197	2 016 987 093	11,02%	10,94%	10,86%
CPA	2 462 909 292	2 373 086 402	89 822 890	3,79%	1,33%	1,41%
GMC	10 323 148 779	10 471 893 528	-148 744 749	-1,42%	5,56%	6,21%
NSIA	11 174 888 156	11 154 412 140	20 476 016	0,18%	6,02%	6,61%
PROASSUR	4 165 356 156	2 971 787 874	1 193 568 282	40,16%	2,24%	1,76%
PRUBGI	9 839 226 846	8 286 565 364	1 552 661 482	18,74%	5,30%	4,91%
ROYAL ONYX	4 005 821 280	3 046 748 561	959 072 719	31,48%	2,16%	1,81%
SAAR	21 356 175 716	18 076 855 462	3 279 320 254	18,14%	11,50%	10,72%
SANLAM	14 132 994 161	10 012 168 119	4 120 826 042	41,16%	7,61%	5,94%
SUNU	5 108 540 428	4 878 451 070	230 089 358	4,72%	2,75%	2,89%
ZENITHE	8 317 354 280	6 855 684 627	1 461 669 653	21,32%	4,48%	4,07%
ENSEMBLE	185 779 075 578	168 632 932 106	17 146 143 472	10,17%	100,00%	100,00%

Chiffre d'affaires par société d'assurance vie & capitalisation

Société	Primes émises		Variation		Structure	
	2023	2022	Absolue	Relative	2023	2022
ACAM VIE	2 664 909 659	2 200 270 068	464 639 591	21,12%	3,00%	2,51%
ACTIVA VIE	9 316 099 206	9 643 498 623	-327 399 417	-3,40%	10,48%	10,99%
ALLIANZ VIE	22 806 725 768	25 669 081 414	-2 862 355 646	-11,15%	25,66%	29,27%
NSIA VIE	2 795 933 044	2 928 243 103	-132 310 059	-4,52%	3,15%	3,34%
PRUBLI	22 575 680 897	20 324 534 257	2 251 146 640	11,08%	25,40%	23,17%
SAAR VIE	6 030 471 920	6 123 006 265	-92 534 345	-1,51%	6,79%	6,98%
SANLAM VIE	3 513 527 939	3 203 681 461	309 846 478	9,67%	3,95%	3,65%
SONAM VIE	2 714 791 684	3 365 041 242	-650 249 558	-19,32%	3,05%	3,84%
SUNU VIE	8 816 753 487	8 081 755 555	734 997 932	9,09%	9,92%	9,21%
Wafa VIE	7 633 025 849	6 169 584 157	1 463 441 692	23,72%	8,59%	7,03%
ENSEMBLE	88 867 919 454	87 708 696 145	1 159 223 309	1,32%	100,00%	100,00%

Compte d'exploitation simplifié 2023 par branche et catégorie

Branche \ Catégorie	Primes Emises Nettes	Primes Acquisées	Charge de Sinistres / Prestations	Commissions	Frais Généraux	Résultat Technique Brut	Solde de Réassurance	Résultat Technique net	Produits Financiers Nets	Autres Produits	Résultat Net d'Exploitation
Accidents Corporis et maladie	52 836 010 891	51 736 972 374	36 423 753 433	6 861 991 057	13 354 807 477	-4 903 579 592	-1 469 416 308	-6 372 995 900	2 037 421 144	0	-4 335 574 756
Véhicules terrestres à moteur	39 363 179 241	39 427 449 928	15 747 935 995	7 537 677 484	10 736 348 585	5 405 487 864	1 298 579 179	6 704 067 043	2 310 737 516	6 552 308	9 021 336 867
Autres risques	21 145 599 497	21 141 901 868	8 201 633 959	3 529 726 037	6 293 015 596	3 117 526 276	85 510 840	3 203 037 116	2 816 490 256	1 220 542	6 020 747 914
Incendie et autres dommages aux biens	31 781 668 132	29 090 447 943	13 550 007 204	3 965 813 083	5 772 524 507	5 802 103 149	-10 012 492 940	-4 210 389 791	1 067 738 101	0	-3 142 651 690
Responsabilité civile générale	5 915 349 527	6 020 527 922	878 489 599	868 836 416	1 901 059 811	2 372 142 095	-2 143 309 908	228 832 187	299 584 222	0	528 416 408
Transports aériens	3 310 889 804	3 445 459 720	-333 057 137	12 980 759	463 717 319	3 301 818 779	-2 896 434 688	405 384 091	125 340 458	0	530 724 549
Transports maritimes	15 571 052 252	15 902 910 600	2 220 416 039	1 725 843 687	3 197 648 205	8 759 002 669	-5 613 632 130	3 145 370 540	460 339 953	0	3 605 710 493
Autres transports	2 563 631 899	2 577 559 434	558 092 235	984 813 935	380 637 102	654 016 161	-390 655 059	263 361 102	135 378 558	0	398 739 661
Autres risques directs dommages	9 325 747 108	9 031 745 034	1 614 568 661	1 204 499 518	1 908 711 743	4 303 965 112	-2 039 628 389	2 264 336 722	343 980 079	0	2 608 316 801
Acceptations dommages	3 965 953 227	3 711 757 562	820 729 430	689 926 248	110 163 499	2 090 938 385	8 625 000	2 099 563 385	197 716 646	0	2 297 280 030
ENSEMBLE NON VIE	185 779 075 578	182 086 732 385	79 682 569 418	27 382 108 225	44 118 633 843	30 903 420 898	-23 172 854 403	7 730 566 495	9 794 726 933	7 772 850	17 533 066 278
Assurances Individuelles	Contrat en cas de vie	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Contrat en cas de décès	3 092 792 907	3 092 792 907	809 882 882	549 955 136	924 235 280	-207 303 899	601 415 710	104 560 287	0	705 975 996
	Mixte	25 939 907 321	25 939 907 321	14 767 281 005	2 233 988 440	8 048 367 835	-54 625 024	835 645 318	737 797 280	0	1 573 442 598
	Epargne	9 068 003 328	9 068 003 328	10 705 606 733	299 299 822	1 592 943 723	0	-3 529 846 950	1 500 257 264	0	-2 029 589 685
	Titre de capitalisation	2 997 378 400	2 997 378 400	3 171 522 458	48 170 893	314 980 477	0	-537 095 428	471 032 370	0	-66 063 057
	Complémentaires	-	0	-1 687 921	0	1 687 921	0	1 687 921	251 374	0	1 939 295
	Total Assurances indiv.	41 098 081 956	41 098 081 956	29 452 405 157	3 131 413 990	10 880 527 315	-261 928 923	-2 628 193 429	2 813 898 575	0	185 705 146
Assurances collectives	Contrat en cas de vie	1 493 285 968	1 493 285 968	1 438 025 471	54 142 130	-165 210 414	0	-165 210 414	147 676 740	0	-17 533 674
	Contrat en cas de décès	18 246 012 317	18 246 012 317	5 947 727 781	2 662 445 291	4 261 986 895	-1 228 092 353	4 745 759 999	1 622 634 722	0	6 368 394 720
	Mixte	25 708 797	25 708 797	27 280 142	0	8 090 188	0	-9 661 534	5 749 879	0	-3 911 655
	Epargne	27 928 000 423	27 928 000 423	28 764 023 279	178 896 053	3 476 230 508	-4 491 139 417	-4 423 357 836	3 246 156 641	0	-1 177 201 194
	Titre de capitalisation	-	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Complémentaires	-	0	0	0	0	0	0	0	0	-47 066 437
	Total Assurances Col.	47 693 007 506	47 693 007 506	35 577 056 674	2 895 473 474	7 912 636 371	-1 207 377 209	100 463 779	5 022 217 982	0	5 122 681 760
Acceptations vie	76 829 993	76 829 993	71 620 514	17 167 701	30 634 014	-42 592 236	43 541 982	949 746	1 921 693	0	2 871 439
ENSEMBLE VIE & CAPITALISATION	88 867 919 454	88 867 919 454	65 101 082 344	6 044 055 165	18 823 797 700	-1 101 015 754	-1 425 764 150	-2 526 779 904	7 838 038 250	0	5 311 258 346
ENSEMBLE	274 646 995 033	270 954 651 839	144 783 651 762	33 426 163 390	62 942 431 542	29 802 405 144	-24 598 618 553	5 203 786 591	17 632 765 183	7 772 850	22 844 324 624

La production et les prestations au 1er semestre 2024

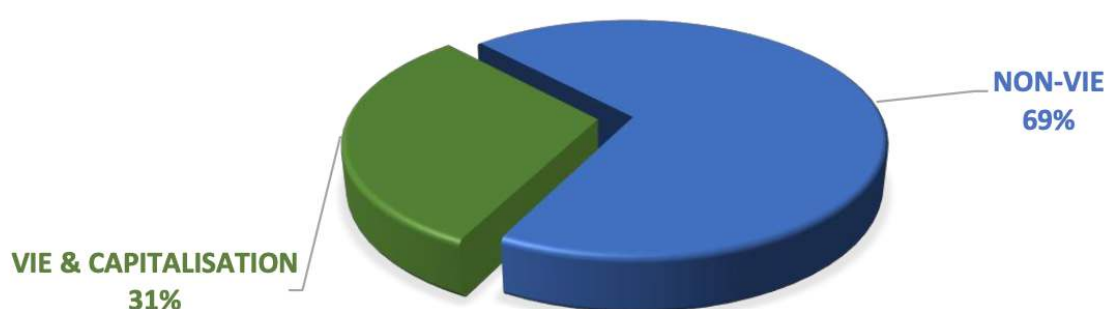
Le chiffre d'affaires du marché au 30 juin 2024 s'élève à F CFA 155,82 milliards, contre 147,47 milliards au 1er semestre 2023, soit une évolution de 5,66% en glissement annuel. F CFA 108,29 milliards en non vie avec une progression de 4,52% et F CFA 47,54 milliards en vie & capitalisation pour une hausse de 8,37%.

Les prestations payées quant à elles s'élèvent à F CFA 60,71 milliards, contre 61,55 milliards au 30 juin 2023, soit une régression de 1,37% en glissement annuel.

Primes émises nettes

Branche	1er semestre 2024	1er semestre 2023	Variation	
			Absolue	Relative
NON-VIE	108 286 279 664	103 604 883 234	4 681 396 430	4,52%
VIE & CAPITALISATION	47 536 789 685	43 866 952 578	3 669 837 107	8,37%
ENSEMBLE	155 823 069 349	147 471 835 812	8 351 233 537	5,66%

Poids des primes émises nettes par branche



Prestations payées

Branche	1er semestre 2024	1er semestre 2023	Variation	
			Absolue	Relative
NON-VIE	32 378 030 746	32 682 465 816	-304 435 070	-0,93%
VIE & CAPITALISATION	28 334 306 329	28 871 239 484	-536 933 155	-1,86%
ENSEMBLE	60 712 337 075	61 553 705 300	-841 368 225	-1,37%

Benoît MENDZANA



Association des Sociétés d'Assurances du cameroun

Douala, le 17 Février 2024

COMMUNIQUE

Mesdames et Messieurs,

Nous avons l'honneur de porter à votre connaissance que les bureaux du Secrétariat Exécutif de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun (ASAC) anciennement situés à Akwa, Boulevard de la Liberté, Ex immeuble SOCAR, 3^{ème} étage ont été transférés à **Akwa, immeuble Activa, rue Prince de Galles au 5^{ème} étage A** depuis le **16 Février 2024**.

Nous vous prions de bien vouloir prendre en compte cette modification.

Veuillez croire, **Mesdames et Messieurs**, en l'assurance de notre considération distinguée.



Le Secrétaire Exécutif,

Emmanuel EBONGO

En cas d'imprévus de la vie, je ne bégaie pas !

L'ASSURANCE GÈRE.



**Rendez-vous
dans les compagnies
d'assurances.**



ASSOCIATION DES SOCIÉTÉS
D'ASSURANCES DU CAMEROUN

 ASAC  Officiel ASAC  @ASAC_OFFICIEL

CA BOUGE !

Ça bouge dans le secteur des assurances !



Chanas Assurances:

M. Henri Théodore BAYOUAK
Directeur Général

Chanas Assurances a promu **M. Henri Théodore BAYOUAK** au poste de Directeur Général par intérim depuis le 17 Octobre 2024. Avant sa promotion, il occupait le poste de Directeur Général Adjoint dans la même compagnie d'assurance.



NSIA Vie Assurances :

M. Almamy Kounadi TIMITE
Directeur Général

Depuis le 22 Août 2024, M. **Almamy Kounadi TIMITE** est le nouveau Directeur Général de la société NSIA Vie Assurances.



PRO ASSUR Assurances :

M. Pascal KAMTEU
Directeur Général Adjoint

PRO ASSUR Assurances a nommé **M. Pascal KAMTEU** au poste de Directeur Général Adjoint depuis le 02 Décembre 2024. Avant sa nomination, il occupait le poste de Directeur Central dans la même compagnie d'assurance.

Felicia Nkondock

Ils nous ont quittés



Nous rendons un vibrant hommage à
Hugues Olivier BAGNEKI, Directeur Général
de NSIA Vie Assurances,
qui nous a quitté le 18 août 2024.

Que son âme repose en paix !

VOTRE AVIS COMPTE

The innovation imperative for the development of insurance



// Systematic innovation requires the will to consider change as an opportunity.” Peter Brucker. Innovation in the insurance sector in Africa is a determinant challenge that enables us to face new competitors, new working methods and new challenges. Innovation notably passes through the digitalization of services, the modification of policies, the bringing together or separation of guarantees, etc...

Innovation and Development, transverse challenge that brings in all the profession's stakeholders

At the commercial level, innovation can enable insurers to propose tailored offers, adapted to the risk profile of each client.

The objective is to propose innovative insurance solutions in various growth spheres, notably the digital segments, entrepreneurial segments, integrated life insurance segments, community organizations and international organizations. Innovation can involve all the stakeholders of the profession: sales network, corporate, computing which participates in the conception and deployment of solutions such as the automation of certain tasks, the protection of data via a platform peculiar to the enterprise etc...

The advantages of innovation through digitalization

of insurance services are: saving of time, reduction of risks of errors and delay due to the manual entry of data, improvement of operational efficiency thanks to the automation of repeated tasks, the sharable and modifiable contents in real time by all enables one to work on the same project, the reduction of overhead costs and the improvement of client experience.

As concerns insurance in Africa, a study by the McKinsey firm (carried out in December 2020) already revealed the potential growth of the sector. In its publication classifying the largest 100 insurers in the continent, the weekly magazine Jeune Afrique published on 15 October 2021 observes that “the continent remains the least insured region of the world. Just before the crisis in 2019, the insurance penetration rate (insurance premiums compared to GDP) stood at 2.78% as against a world average of 7.02%”.

Faced with these figures which on the market potential that is not yet exploited, digitalization seems to be well more than a technological modernization for the insurance industry. It is a revolution that transforms the functioning of insurance companies, interacting with their clients and innovating for the future. By fully embracing these new technologies and by adopting a proactive innovation approach, insurers can not only improve their operational efficiency and their profitability, but also reinforce their position as important partners in financial protection and the security of individuals and enterprises worldwide.

The editorial staff

LES MÉTIERS DE L'ASSURANCE

Responsable innovation en assurance : métier, approches et missions.



Dans notre dernière parution, nous avons fait un focus sur le métier du « **Mandataire Non Salarié** » en assurance. Ce numéro (N° 47), fait la part belle au métier de « **Responsable Innovation** ».

Un **responsable innovation** est une personne chargée de piloter et de coordonner les initiatives liées à l'innovation au sein d'une organisation.

Cette fonction commence à apparaître au cours des années 1990. Elle était encore relativement rare et souvent limitée à des entreprises de haute technologie. Devenue plus courante sous le titre de « **Chief Innovation Officer** » (**CIO**) au début des années 2000, elle a pour mission de superviser l'innovation à un niveau stratégique et coordonner les efforts d'innovation à travers différentes fonctions de l'organisation. Ce rôle s'est étendu pour inclure non seulement la gestion des projets d'innovation, mais aussi la création et la gestion d'une culture d'innovation au sein de l'entreprise. Les CIO sont responsables de la définition des

stratégies d'innovation, de l'alignement avec les objectifs commerciaux, et de la facilitation entre collaborations internes et externes.

Ce n'est qu'au cours des années 2010 que le rôle de CIO s'est consolidé dans de nombreuses entreprises, et dès cet instant la fonction a été de plus en plus reconnue comme essentielle à la pérennité des entreprises. Les CIO ont joué un rôle clé dans la transformation numérique et l'adaptation des modèles d'affaires aux nouvelles réalités technologiques et économiques.

L'innovation est un véritable facteur de différenciation, devenant de ce fait une priorité pour les entreprises, et le secteur de l'assurance n'en déroge pas. Elle occupe une place de choix dans la stratégie et de développement d'une compagnie d'assurance. Les innovations sont centrées sur les produits, la distribution, la gestion et les process.

Les innovations dans le secteur de l'assurance sont progressives et identifiables à plusieurs niveaux :

- **La Big Data et Analytique Avancée :** Les compagnies d'assurances utilisent des technologies d'analyse de données avancées pour évaluer les risques de manière plus précise et personnaliser les offres, et créer des produits d'assurance plus adaptés à des segments de marché spécifiques, ce qui améliore la satisfaction client.
- **La Personnalisation des produits d'assurance :** Proposer des offres sur mesure basées sur les besoins spécifiques des clients, souvent rendues possibles grâce aux données collectées par les technologies numériques.
- **La Digitalisation :** les fintechs peuvent contribuer en la mise sur pied des services d'assurance entièrement numériques, facilitant la souscription, la gestion des polices, l'automatisation des processus via des technologies telles que les chatbots et les assistants virtuels qui permettent de gérer les demandes et réclamations des clients en ligne plus efficacement.

Environ 20% des responsables innovation dans les entreprises siègent désormais à leur comité de direction. Ils sont « des capteurs de changement » au carrefour de la recherche, de la veille technologique et des systèmes d'organisation. Les missions du responsable de l'innovation peuvent se définir comme suit :

- Observation de l'entité, veille technologique et prospection ;
- Orientation et mise en place de la stratégie d'innovation ;
- Mise en œuvre d'une stratégie marketing.

C'est une fonction transversale entre l'ingénieur des process informatiques, les équipes de ventes et la gestion de la clientèle. Le responsable de l'innovation se doit de maîtriser les besoins des clients et de les moduler dans la parfaite connaissance des risques encourus par le secteur. À cette fin, il se doit d'échanger en permanence avec un grand nombre d'acteurs,

tant internes qu'externes de la compagnie.

Quelles expériences professionnelles pour être responsable de l'innovation ?

Avoir une expérience dans la gestion de projets d'innovation est cruciale. Cela permet de comprendre comment initier, développer et mener à bien des projets innovants ; ou encore avoir de l'expérience dans la recherche et le développement. Ce qui très souvent pour de nombreuses personnes qui l'ont, aboutit à une fonction de responsables de l'innovation.

C'est pourquoi, les formations en recherche et développement de projet s'avèrent idéales pour mener ce poste à bien. Il est aussi important d'être passionné par le développement de nouvelles idées et la création de produits et/ou services innovants. Pour la plupart du temps, le responsable de l'innovation est issu de la promotion interne car sa connaissance pointue du secteur et des processus propres à l'entreprise assoit sa légitimité. Étant l'un des garants des valeurs de l'entreprise, il est indispensable pour ce dernier de bien les connaître afin de veiller à leur adéquation avec les innovations futures dans un contexte sans cesse soumis aux changements.

En somme, l'innovation se définit plus comme un état d'esprit ingénieux qu'une acquisition de techniques en constante évolution ou mutation. Le management de l'innovation implique une gestion et surtout une mobilisation de systèmes organisationnels complexes soumis à une poussée technologique permanente. Cette fonction est donc très intéressante pour ceux et celles en quête de l'acceptation au changement continu.

La rédaction

EMPLOI: LES ASSUREURS RECRUTENT

Avis d'appel à candidatures à la CICA-RE



Africsearch Togo recrute pour la Compagnie
Commune de Réassurance des États Membres
de la CIMA (CICA-RE) :

UN (01) CONTROLEUR DE GESTION

HKZ/TA
N° 8914 /2024/CICA-RE/DGA

MISSIONS

Placé sous la supervision de la Direction Générale, le Contrôleur de gestion aura pour missions principales de :

- Contribuer à l'amélioration de la performance de la Compagnie par le suivi des indicateurs de gestion, la mesure et l'analyse des écarts par rapport aux objectifs définis ;
- Assurer la planification, le suivi et le contrôle du budget de la CICA-RE, en veillant à ce que les dépenses soient conformes aux objectifs et aux politiques budgétaires ;
- Accompagner le pilotage de la compagnie par des analyses budgétaires permettant d'éclairer les décisions ;
- Contribuer à la mise en œuvre des initiatives du plan stratégique de la Compagnie sur le volet de la maîtrise des coûts.

ACTIVITES SPECIFIQUES :

CONTROLE ET PILOTAGE DES RESULTATS DE LA COMPAGNIE :

- Elaborer des Tableaux de Bord relatifs :
 - ✓ A la souscription mensuelle et cumulée par branche et par centre de souscription comparée aux mêmes données de l'exercice antérieur ;
 - ✓ Aux sinistres par branche et par centre de souscription comparés aux mêmes données de l'exercice antérieur ;
 - ✓ Aux commissions par branche et par centre de souscription ;
 - ✓ Aux frais généraux annuels exposés par branche et par centre de souscription ;
 - ✓ Aux ratios techniques et financiers.
- Elaborer des états permettant d'évaluer la rentabilité des différents centres de souscription et branches d'activités de la Compagnie ;
- Conseiller toute amélioration visant à définir et à contrôler les critères de performances des différents Services ;
- Participer aux projets de développement de la Compagnie et faire des suggestions visant à améliorer la performance des différents bureaux régionaux.

1

CONTROLE BUDGETAIRE :

- Recueillir, traiter et consolider les informations nécessaires à l'élaboration du projet de budget à soumettre au Conseil d'Administration ;
- Elaborer le budget définitif de la Compagnie sur la base des orientations du Conseil d'Administration ;
- Mettre en place un système de suivi de la consommation budgétaire, alerter sur les éventuels dépassements et proposer des mesures correctives ;
- Veiller à ce que les dépenses soient conformes aux objectifs et politiques budgétaires de la Compagnie ;
- S'assurer que les transactions soient affectées aux postes budgétaires appropriés ;
- Analyser les écarts entre prévisions et réalisations pour identifier les opportunités d'amélioration.

ACCOMPAGNEMENT ET REPORTING :

- Conseiller la Direction sur le pilotage de la gestion en produisant des états des lieux, des prévisions et préconisations ;
- Travailler en étroite collaboration avec la Direction pour aider à la prise de décisions stratégiques en matière d'investissements, de planification et de budgétisation ;
- Elaborer, renseigner et exploiter des tableaux de bord ou outils d'aide à la décision ;
- Fournir aux acteurs concernés des analyses budgétaires ;
- Elaborer des rapports financiers pour la direction et les parties prenantes ;
- Informer la hiérarchie de tout incident ou anomalie constatée.

PILOTAGE DES COÛTS :

- Réaliser le cadrage du programme d'efficacité coût ;
- Construire une base de données des coûts (« cube ») et définir la Baseline servant d'assiette pour le calcul des gains d'efficacité cible ;
- Définir une cible globale de gains sur le plan et décliner sur les principaux postes de coûts ;
- Prioriser les gisements de gains à étudier pour l'identification des leviers d'efficacité ;
- Définir les leviers d'efficacité pour atteindre l'ambition fixée ;
- Identifier, en relation avec les responsables de services et sous-directeurs, des leviers d'efficacité ;
- Qualifier et quantifier les leviers et définir les plans d'action de mise en œuvre ;
- Déployer les leviers d'efficacité et assurer la réalisation des actions et des gains, via le suivi continu par la cellule de pilotage des coûts.

QUALIFICATIONS ET COMPETENCES :

- Être détenteur d'un BAC +5 en Comptabilité, Gestion, Audit ou Contrôle de gestion ;
- Être diplômé d'une Ecole de commerce avec une spécialisation en Contrôle de gestion ou finance ;

- Avoir un Diplôme d'Ingénieur avec une spécialisation en Finance et d'excellentes connaissances en Comptabilité ;
- Avoir au moins cinq (05) ans d'expérience professionnelle confirmée à un poste similaire dans une grande entreprise, une compagnie d'assurance ou de réassurance de préférence ;
- Avoir une bonne maîtrise des processus budgétaires et des procédures de contrôle ;
- Avoir le sens de l'organisation et un esprit d'analyse et de synthèse ;
- Avoir une bonne maîtrise de l'outil informatique ;
- La connaissance de l'anglais serait un avantage considérable.

CONDITIONS DE CANDIDATURE

- Être ressortissant de l'un des pays membres de la CICA-RE ;
- Être âgé(e) au plus de 40 ans au 31 décembre 2024 ;
- Jouir de ses droits civiques et être de bonne moralité ;
- Avoir satisfait aux lois sur le recrutement dans l'armée de l'Etat dont il est ressortissant si cela est obligatoire.

Lieu du poste : Lomé (Togo)

PIECES A FOURNIR :

Une demande de recrutement pour l'emploi à pourvoir ; Un curriculum vitae certifié sincère ; Un extrait d'acte de naissance ou de jugement supplétif en tenant lieu, une copie du certificat de nationalité, une copie de l'acte de mariage, le(s) bulletin(s) de naissance du (ou des) enfant(s) mineur(s) ou à charge ; Une copie certifiée conforme des titres, diplômes et attestations de qualification ; les copies des attestations de travail pour vérifier l'expérience professionnelle ; Un certificat médical attestant que le candidat remplit les conditions d'aptitude physique exigées, et délivré par les Autorités Médicales agréées par l'Etat d'origine ; Un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois (3) mois., à l'adresse recrutement-tg@africsearch.com en indiquant dans l'objet le titre du poste à pourvoir.

Date limite de dépôt des candidatures, le mercredi 15 janvier 2025 à 23 H 59 mn TU.

N.B. : Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s par téléphone ou par e-mail.

Le descriptif du poste est également disponible sur www.africsearch.com

Fait à Lomé, le **17 DEC 2024**

Le Directeur Général Adjoint,



SABA Abdias



**Africsearch Togo recrute pour la Compagnie
Commune de Réassurance des États Membres de
la CIMA (CICA-RE) :**



HKZ/TA

N° 8913 /2024/CICA-RE/DGA

UN (01) GESTIONNAIRE DE PORTEFEUILLE

MISSIONS

Placé sous la supervision du Directeur Financier et Comptable, le Gestionnaire aura pour mission principale de mettre en œuvre, de concert avec le Directeur Financier et Comptable, la politique de placement de la compagnie. A ce titre, il s'attèlera à l'élaboration des stratégies d'investissement en vue de l'optimisation des produits financiers à travers une optimisation de la gestion du portefeuille.

ACTIVITES SPECIFIQUES :

- Participer à la définition de la stratégie d'investissement à court, moyen et long terme de la compagnie ;
- Recueillir les informations sur les opportunités de placement notamment les opérations sur les marchés financiers et monétaires ;
- Surveiller les tendances du marché, les fluctuations des cours et les rapports financiers des sociétés cotées en bourse afin de prendre des décisions éclairées sur les placements ;
- Evaluer, analyser les risques et faire des propositions d'achat ou de vente des instruments financiers (valeurs mobilières, dépôts à terme ; ...)
- Négocier les prix ou taux d'intérêts des instruments ;
- Suivre la bonne exécution des transactions autorisées ;
- Produire hebdomadairement la situation du portefeuille de la compagnie ;
- Suivre les échéances des placements ainsi que leur bon dénouement (versement à bonne date ; vérification des intérêts...) ;
- Mettre en œuvre une politique adéquate en matière de gestion Actif / Passif notamment par une bonne gestion des risques de liquidité, de change et de contrepartie ;
- Participer à l'élaboration des budgets de trésorerie et des placements ;
- Proposer des points d'amélioration à apporter à la politique de placements de la Compagnie ;
- Fournir périodiquement les informations relatives à la gestion des risques ;
- Fournir les informations relatives aux placements dans le cadre de l'évaluation de la Compagnie par les agences de notation.

QUALIFICATIONS ET COMPETENCES :

- Être détenteur d'un BAC +5 en Finance, Ingénierie Financière ; Sciences actuarielles, Analyse financière, Finance et investissement ;
- Avoir au moins cinq (05) ans d'expérience professionnelle confirmée à un poste similaire dans une compagnie d'assurance ou de réassurance de préférence.
- Avoir une bonne connaissance des dispositions réglementaires applicables sur les marchés financiers et monétaires sous régionaux, des connaissances en finance de marché, des connaissances juridiques, fiscales, économiques et financières ;
- Avoir une bonne maîtrise du Pack office et de certains logiciels de marché ; une bonne connaissance de VBA est indispensable ;
- Avoir une bonne capacité d'analyse et de synthèse et une bonne qualité relationnelle ;
- La connaissance de l'anglais serait un avantage considérable.

CONDITIONS DE CANDIDATURE

- Être ressortissant de l'un des pays membres de la CICA-RE ;
- Être âgé(e) au plus de 40 ans au 31 décembre 2024 ;
- Jouir de ses droits civiques et être de bonne moralité ;
- Avoir satisfait aux lois sur le recrutement dans l'armée de l'Etat dont il est ressortissant si cela est obligatoire.

Lieu du poste : Lomé (Togo)

PIECES A FOURNIR :

Une demande de recrutement pour l'emploi à pourvoir ; Un curriculum vitae certifié sincère ; Un extrait d'acte de naissance ou de jugement supplétif en tenant lieu, une copie du certificat de nationalité, une copie de l'acte de mariage, le(s) bulletin(s) de naissance du (ou des) enfant(s) mineur(s) ou à charge ; Une copie certifiée conforme des titres, diplômes et attestations de qualification ; les copies des attestations de travail pour vérifier l'expérience professionnelle ; Un certificat médical attestant que le candidat remplit les conditions d'aptitude physique exigées, et délivré par les Autorités Médicales agréées par l'Etat d'origine ; Un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois (3) mois., à l'adresse recrutement-tg@africsearch.com en indiquant dans l'objet le titre du poste à pourvoir.

Date limite de dépôt des candidatures, le mercredi 15 janvier 2025 à 23 H 59 mn TU.

N.B. : Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s par téléphone ou par e-mail.

Le descriptif des postes est également disponible sur www.africsearch.com

Fait à Lomé, le **17 DEC 2024**
Le Directeur Général Adjoint,





**Africsearch Togo recrute pour la Compagnie
Commune de Réassurance des États Membres de la
CIMA (CICA-RE) :**

UN (01) SECRETAIRE DE SOCIETE

HKZ/TA

N° 8915/2024/CICA-RE/DGA

MISSIONS

Rattaché à la Direction Générale, le Secrétaire de Société est la mémoire du Conseil d'Administration et le garant des textes qui régissent les différents Organes de la Compagnie. Le Secrétaire de Société est un professionnel chargé d'une large gamme de tâches visant à veiller sur les textes fondamentaux du Conseil d'Administration, de l'Assemblée Générale des Actionnaires, de l'Assemblée Générale des Etats Membres, à leur application et mise à jour.

- Il aide les membres du Conseil d'Administration à tirer le meilleur parti de leur collaboration, afin de garantir le bon déroulement des réunions du Conseil.
- Il facilite la communication et la coordination entre le Conseil d'Administration, les Comités spécialisés et la Direction Générale de la Compagnie.
- A cela s'ajoute la participation du Secrétaire de Société à la préparation des Assemblées Générales dont il peut être le Secrétaire de séance.
- Il est gardien de la conformité et le promoteur de la bonne gouvernance qui garantit la validité des décisions prises par le Conseil d'Administration.

Les missions du Secrétaire de Société sont principalement d'ordre administratif, juridique et logistique. Il est chargé de toutes les tâches administratives de gestion du Conseil afin de garantir le bon déroulement et la productivité de chaque réunion.

ACTIVITES SPECIFIQUES :

I. AU TITRE DES ASSEMBLEES GENERALES :

- Veiller au respect des lois, des règlements et des normes de gouvernance en vigueur dans la Compagnie.
- Veiller au respect des textes et cahier de charges relatifs à l'organisation des Assemblées Générales Ordinaires des Actionnaires et des Assemblées Générales des Etats Membres.
- Suivre l'évolution et la mise à jour des adresses des différents Ministères de tutelle et autres Actionnaires privés.
- Suivre la répartition de l'actionnariat, les relations avec les Actionnaires et leur participation aux Assemblées Générales.
- Suivre l'évolution et la mise à jour des adresses des différents Actionnaires.
- Tenir à jour les registres de présence des réunions des Assemblées Générales.

II. AU TITRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION :

- Connaître les obligations auxquelles la Compagnie ou son Conseil doit satisfaire et les faire respecter.
- Veiller au respect du Cahier des charges en matière d'organisation des Conseils d'Administration dans les Etats membres.
- Être vigilant sur les risques d'atteinte à la confidentialité des travaux du Conseil.
- Garder une trace des engagements pris dans le passé et veiller à les rappeler au besoin.
- Comprendre les interactions entre les membres de la Direction Générale, les Administrateurs et les membres des Comités Spécialisés et jouer un rôle d'interface et de « Facilitateur ».
- Participer de manière active à l'accompagnement des Administrateurs dans l'accomplissement de leur mission.
- Suivre la composition et la mise à jour des membres du Conseil d'Administration ainsi que ses différents Comités Spécialisés.
- Définir le programme annuel de travail du Conseil avec les Comités et les Directions internes de la Compagnie qui sont impliquées.
- Organiser le déroulement des séances du Conseil en présentiel ou en visioconférence.
- Assurer la gestion des emplois du temps des Administrateurs pour fixer les dates des réunions.
- Organiser les réunions de la manière la plus efficace possible et veiller à ce que chaque membre du Conseil agisse conformément aux politiques approuvées.
- Assurer le secrétariat du Conseil d'Administration et de ses Comités.
- Rédiger les procès-verbaux du Conseil d'Administration et de ses Comités.
- Tenir à jour les registres de présence des réunions du Conseil.
- Assister le Président dans l'organisation des travaux du Conseil, définir les ordres du jour et procéder à l'envoi du matériel des convocations et dossiers aux membres du Conseil et des Comités.
- **Organisation des réunions** : le Secrétaire de Société planifie et prépare les avis de convocation pour les réunions du Conseil et des Comités Spécialisés. Il établit les ordres du jour et les envoie aux membres, accompagnés de toute documentation complémentaire suivant les délais statutaires.
- **Préparation des documents** : le Secrétaire de Société prépare et organise les documents de réunion, tels que les rapports et les présentations, conformément aux directives de la Compagnie. Ces documents sont distribués avant la réunion selon les dispositions statutaires, sauf dispositions contraires.
- **Rédaction et signature des procès-verbaux** : le Secrétaire de Société extrait les informations clés des réunions, prend des notes détaillées et les envoie aux Administrateurs suivant les délais statutaires. Il suit la rédaction et la signature des procès-verbaux par tous les membres du Conseil.

- **Gestion de la documentation :** le Secrétaire de Société vérifie et met à jour régulièrement les documents du Conseil, afin qu'ils contiennent des informations précises et actualisées. De plus, il est responsable de la conservation de tous les documents de réunions approuvés par les Administrateurs de même que les différents procès-verbaux de séances dûment signés.
- **Organisation logistique :** le Secrétaire de Société veille à la gestion administrative, financière et logistique des Administrateurs lors des Conseils d'Administration : budget d'organisation, fournitures, programme indicatif, présents, choix des lieux de réunion, routing de voyage, visa, accueil, hébergement, véhicules, carburant, suivi et règlement des jetons de présence, pause-café, déjeuner du Conseil, gadgets, etc.

QUALIFICATIONS ET COMPETENCES :

- Être détenteur d'un BAC +5 au moins en Gestion, Administration, Communication, Droit ou tout diplôme équivalent ;
- Avoir au moins dix (10) ans d'expérience professionnelle confirmée à un poste similaire dans une grande entreprise, une compagnie d'assurance ou de réassurance de préférence ;
- Avoir un excellent sens de l'organisation et un esprit d'analyse et de synthèse ;
- Avoir une bonne connaissance en droit des sociétés ;
- Avoir une bonne connaissance en droit des Assurances ;
- Avoir une bonne maîtrise de l'outil informatique ;
- Avoir une bonne maîtrise de la rédaction et de la communication écrite ;
- Avoir un bon niveau en Anglais et être parfaitement bilingue ;
- Être capable de travailler sous pression.

CONDITIONS DE CANDIDATURE

- Être ressortissant de l'un des pays membres de la CICA-RE ;
- Être âgé(e) au plus de 45 ans au 31 décembre 2024 ;
- Jouir de ses droits civiques et être de bonne moralité.

Lieu du poste : Lomé (Togo)

PIECES A FOURNIR

Une demande de recrutement pour l'emploi à pourvoir ; Un curriculum vitae certifié sincère ; Un extrait d'acte de naissance ou de jugement supplétif en tenant lieu, une copie du certificat de nationalité, une copie de l'acte de mariage, le(s) bulletin(s) de naissance du (ou des) enfant(s) mineur(s) ou à charge ; Une copie certifiée conforme des titres, diplômes et attestations de qualification ; les copies des attestations de travail pour vérifier l'expérience professionnelle ; Un certificat médical attestant que le candidat remplit les conditions d'aptitude physique exigées, et délivré par les Autorités Médicales agréées par l'Etat d'origine ; Un extrait de casier judiciaire datant de moins de trois (3) mois., à l'adresse recrutement-tg@africsearch.com en indiquant dans l'objet le titre du poste à pourvoir.

Date limite de dépôt des candidatures, le mercredi 15 janvier 2025 à 23 H 59 mn TU.

N.B. : Seul(e)s les candidat(e)s présélectionné(e)s seront contacté(e)s par téléphone ou par e-mail.

Le descriptif du poste est également disponible sur www.africsearch.com

Fait à Lomé, le **17 DEC 2024**

Le Directeur Général Adjoint,




SABA Abdias

INSTANT FUN

BLAGUE



Why do insurance agents love playing poker? Because they are always trying to increase their "coverage" !

ON VOUS A COMPRIS !
**SANS VOUS NOUS
NE SOMMES RIEN**



ASAC

Association des Sociétés
d'Assurances du Cameroun

Tendances

f ASAC | Official ASAC | @ASAC_OFFICIEL

JEUX

LIFE INSURANCE COMPANIES IN CAMEROON (Find the company)



MAAC

TICVAA

LALINZA

ACNASH

AINN

BIITRDANAPNLIFELEEUC

AASR

ALSMA

NUUS

ANMSO

AFAW

CORRECTION JEUX ASSURANCE ET SECURITE N°46 - INSURANCE COMPANIES IN CAMEROON

ACTIVA
AGC
ALLIANZ
AREA
PROASSUR
ATLANTIQUE
AXA
PRUDENTIALBENEFICIAL
CHANAS
CPA
GMC
NSIA
ROYALONYX
SAAR
SANLAM
SUNU
ZENITHE

R A T K A J W U K A V H U A P
N R A Q D L X Q V R T P A H R
D A Q D Y P L I Q E U T E N U
P S X A Z M T I Y A L Q S C D
U O F D S C A X A A R I M P E
M H A S A S O L N N H G J B N
P V V W A O U T N M Z H R F T
V L Z C I N I R N A V D R J I
D U D I L Q A R A A S M D L A
U N I C U Y D H E G X X R N L
A D A E A G C H C U C V X N B
W T K Q U L T V R N U H I K E
U M X S Z I K O B U J K V N W
T C P D N A Y R U S N S D Q E
A P V E X A C Q R D D G Y O F
P Y Z S L E V Q S K I T K I I
C S A O O O K K J X C Z M K C
I T N N E B V T H R T V R H I
I Y C V M Q E O N S I A D P A
X V L I L S C Y G P M X I T L

MEMBRES DE L'ASAC

Liste des membres

NOS MEMBRES						
N°	RAISON SOCIALE	DIRECTEURS GENERAUX	ADRESSE	TELEPHONE	Site Web	Email
1	ACTIVA ASSURANCES	Richard LOWE	BP 12970 Douala	233 501 300/233 508 033	www.group-activa.com/cameroun	activa.assur@group-activa.com
2	ACTIVA VIE	Richard LOWE	BP 12970 Douala	233 501 300/233 508 033	www.group-activa.com/cameroun	activa.assur@group-activa.com
3	ACAM VIE	Aymric KAMEGA	BP 2000 Douala	679 453 227	www.acamvie.com	service.clients@acamvie.com
4	ASSURANCES GENERALES DU CAMEROUN (AGC)	Jean Claude YOSSA	BP 1290 Douala	233 438 938	www.agc-assurances.com	agc@agc-assurances.com
5	ATLANTIQUE ASSURANCES CAMEROUN	Théophile TCHIO	BP 3073 Douala	243 898 8 54	www.atlantiqueassurances.cm	contact@atlantiqueassurances.cm
6	AREA ASSURANCES S.A	Martial SOJO	BP 15584 Douala	233 438 197/233 438 194	www.areaassurances.com	area@areaassurances.com
7	AXA CAMEROUN	Thierry KEPEDEN	BP 4068 Douala	233 426 271/233 426 772	www.axa.cm	axa.cameroun@axa.cm
8	CHANAS ASSURANCES VIE S.A	Nelly BAKANG EPSE YOMBA	BP 109 Douala	233 421 474	www.chanasassurancesvie.com	
9	CHANAS ASSURANCES S.A	Henri BAYOUAK	BP 109 Douala	234 421 474/679 803 983	www.chanasassurances.com	chanas@chanasassurances.com
10	CICA-RE BUREAU REGIONAL AFRIQUE CENTRALE	Barthélémy ZOUA	BP 1176 Douala	233 423 437	www.cica-re.com	cica-re.douala@cica-re.com
11	CONTINENTAL REINSURANCE CAMEROUN S.A	Oumar BA	BP 4745 Douala	233 422 494/233 033 081	www.continental-re.com	info@continental-re.com
12	CPA	Raphaël FUTE	BP 54 Douala	233 434 381/233 434 382/ 657 490 690	www.cpa-cameroun.com	cpasiege@yahoo.fr
13	GHANA REINSURANCE PLC	Roger SIEWE	BP 1117 Douala	233 423 378	www.ghanare.com	Info_cameroun@ghanare.com
14	GMC ASSURANCES S.A	Jean Victor NGUE	BP 1965 Douala	233 432 133 / 233 432 134 / 233 432 136	www.gmcassurances.com	gmcdirection@gmcassurances.com
15	NSIA ASSURANCES	William NGUIMKENG	BP 2759 Douala	233 502 700/233 433 113/ 233 433 118	www.groupnsia.com	nsiacameroun@groupnsia.com
16	NSIA VIE ASSURANCES	Almamy Kounadi TIMITE	BP 2759 Douala	233 502 700/233 433 113/ 233 433 118	www.groupnsia.com	nsiaviecameroun2@groupnsia.com
17	PRO ASSUR S.A	Wilfrid MIDONGO	BP 5963 Douala	233 407 005	www.wafaassurance.cm	proassur@proassur.cm
18	PRUDENTIAL BENEFICIAL GENERAL INSURANCE	Eddie Ford BROWN	BP 2328 Douala	233 424 236/233 427 691	www.prubeneficial.cm	clientelegi@prubeneficial.cm
19	PRUDENTIAL BENEFICIAL LIFE INSURANCE	Eddie Ford BROWN	BP 2328 Douala	234 424 236/233 427 691	www.prubeneficial.cm	clientelegi@prubeneficial.cm
20	ROYAL ONYX INSURANCE Cie	Eudoxie DOUYA	BP 12230 Douala	243 663 883	www.royalonyx.cm	info@royalonyx.cm
21	SAAR ASSURANCES	Georges KAGOU	BP 1011 Douala	233 431 760/233 431 765/ 233 431 767	www.saar-assurances.com	contact@saar-assurances.com
22	SAAR VIE	Clément KAMGUIA	BP 4079 Yaounde	222 233 174/233 439 202	www.saargroup.com	saarviepole1@saar-assurances.com
23	SANLAM ALLIANZ CAMEROUN ASSURANCES	Olivier MALATRE	BP 105 Douala	233 502 000/233 502 001	www.cm.sanlamallianz.com	sacm-infos@cm.sanlamallianz.com
24	SANLAMALLIANZ CAMEROUN ASSURANCES VIE	Laya SIDIBE	BP 267 Douala	233 430 904/233 431 144/ 678 255 565/ 693 355 834	www.cm.sanlamallianz.com	infoline.cm@cm.sanlamallianz.com
25	SONAM VIE	Oumar Amadou NIANE	BP 4493 Douala	233 421 311		info@sonamviecm.com
26	SUNU ASSURANCES IARDT CAMEROUN	Idrissa FALL	BP 1149 Douala	233 428 480	www.sunu-group.com	cameroun.iardt@sunu-group.com
27	SUNU ASSURANCES VIE CAMEROUN	Dimitri IRIYE	BP 2153 Douala	233 421 246	www.sunu-group.com	cameroun.vie@sunu-group.com
28	Wafa ASSURANCE VIE CAMEROUN	Idriss Didi EL HOUARI	BP 13072 Douala	233 431 795 / 233 411 796/ 233 431 791	www.wafaassurance.cm	contact@wafaassurance.cm
29	ZENITHE INSURANCE S.A	Maxwell NDECHAM	BP 1540 Douala	233 434 132	www.zenitheinsurance.com	info@zenitheinsurance.com

MEMBRES DE L'ASAC

Liste des membres

Compagnies d'assurances Non vie



Compagnies d'assurances Vie



Réassureurs



ON VOUS A COMPRIS

**C'EST POURQUOI LA PRIME
AUTO DE BASE N'A PAS AUGMENTÉ**



**NE JONGLEZ PAS AVEC
L'ASSURANCE AUTO, ÉVITEZ
LA DOUBLE PEINE* EN CAS
D'ACCIDENT**

* PRISON ET DOMMÉS ASTRONOMIQUES À PAIÉ



**RENDEZ LA VIE DURE AUX
FAUSSAIRES ET ARNAQUEURS
GRÂCE À L'ATTESTATION
AUTO SÉCURISÉE**



**ÉVITEZ LES EMBOUTEILLAGES,
FACILITEZ LE PAIEMENT RAPIDE
DU SINISTRE GRÂCE AU CONSTAT
AMIABLE**



**PLACEZ LE PATRIMOINE
FAMILIAL SOUS HAUTE
PROTECTION GRÂCE À
L'ASSURANCE HABITATION**



**PRÉPARONS LA RETRAITE
QUE VOUS DÉSIREZ
GRÂCE AUX ASSURANCES RETRAITE**



**METTEZ VOTRE FAMILLE À
L'ABRI DES DRAMES DE LA VIE
GRÂCE À L'ASSURANCE DÉCÈS**



**CONSULTEZ VOTRE ASSUREUR,
IL VOUS ACCOMPAGNE
SUR TOUS VOS PROJETS**



**SANS VOUS NOUS
NE SOMMES RIEN**



Tel: (+237) 243 42 06 68 - Email: asac_douala@yahoo.fr - www.asac-cameroun.org

f ASAC

in Officiel ASAC

@ASAC_OFFICIEL



ASAC

Association des Sociétés
d'Assurances du Cameroun