N° 001
OCT 2026

FMag

FranchisesMag

Bulletin indépendant d'analyses du marché des assurances

Directeur de la publication : **J. PRISO NGALLE.** **Mensuel.** Courriel **contact@franchises-mag.com**



www.franchises-mag.com

Marché camerounais des Assurances

Une croissance de façade aux fondements fragiles

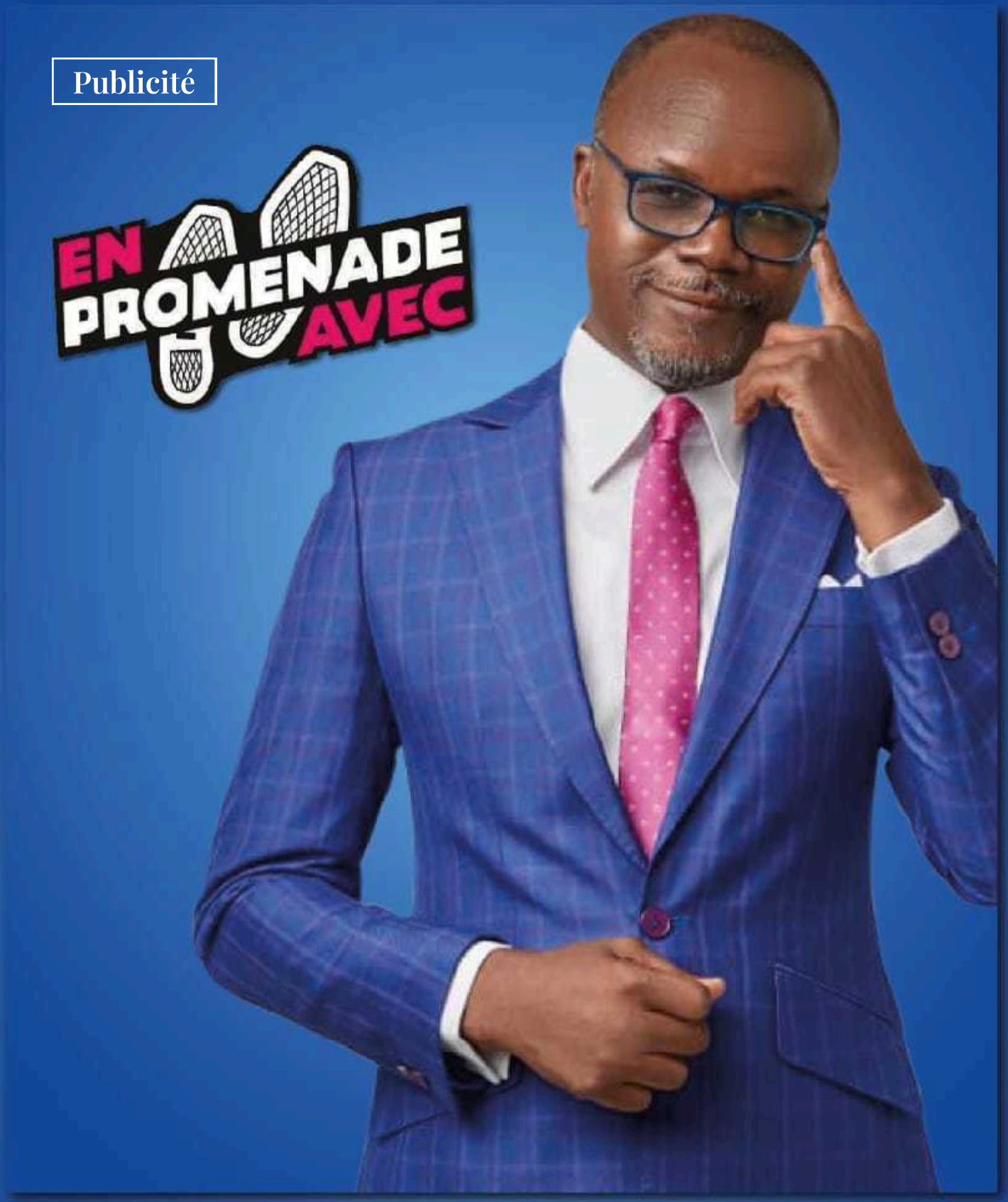
Analyse structurelle & perspectives de transformation

TCHAZA,
Le structurateur de compétences. Déjà adopté dans 17 pays.

+ 17 pays

Rendez-vous sur :
www.tchaza.com

Publicité



Chaque dernier dimanche
du mois à 18h 30 sur Balafon TV
... plus qu'une télé !
numéro 515

En Promenade Avec
En Promenade Avec
En Promenade Avec
En Promenade Avec

Sommaire

01 **Diagnostic** 05

02 **Analyse structurelle** 07

03 **Assurance vie** 10

04 **Technique & opérationnel** 13

05 **Distribution · Innovation** 16

06 **Stratégie** 18

Directeur de Publication et Coordonnateur de la Rédaction :

J PRISO NGALLE

Ont collaboré à ce numéro :

Pr. Georges MADIBA
Aaron LEMB
Nelly BAKANG
Jacques P NGUIME EYANGO
Idriss LISSOM
Brice MBODIAM

Direction Artistique

BEBE EPEE Ivan Sampi

Sources de données

ASAC
FFSA
ASACI
ATLAS Magazine

Contact

www.franchises-mag.com

Contact@franchises-mag.com

Édito

J PRISO NGALLE

Par temps d'orage, on ne se contente pas d'espérer l'accalmie : on s'équipe, on s'assure que chaque maillon de la chaîne tiendra. Le marché Camerounais des assurances traverse ce mauvais temps. Et la Franchise mérite d'être remise au centre du jeu. Il s'agit moins de la franchise au sens technique (cette part du risque que l'assuré conserve à sa charge), que de cette valeur, cette exigence collective qui inspire sincérité et transparence, et devient par conséquent le meilleur allié.

Un sinistre accidentel se répare : il s'inscrit dans l'ordre naturel des choses que notre industrie a pour vocation d'absorber. Un manquement à la vérité, en revanche, ne se pardonne pas, quelle qu'en soit la justification. C'est là toute la différence entre l'aléa, que nous sommes équipés pour affronter, et la dissimulation, qui mine silencieusement la confiance sur laquelle repose notre métier. Bâtir un dispositif de sécurité solide est une œuvre collective : assureurs, intermédiaires, régulateurs, assurés doivent tous y apporter leur pierre. Aucun acteur, aussi puissant soit-il, ne peut seul garantir la résilience de l'ensemble.

> ***Parce que la croissance visible du marché masque une fragilité de fond, l'obligation de transparence ne saurait souffrir aucun compromis.***

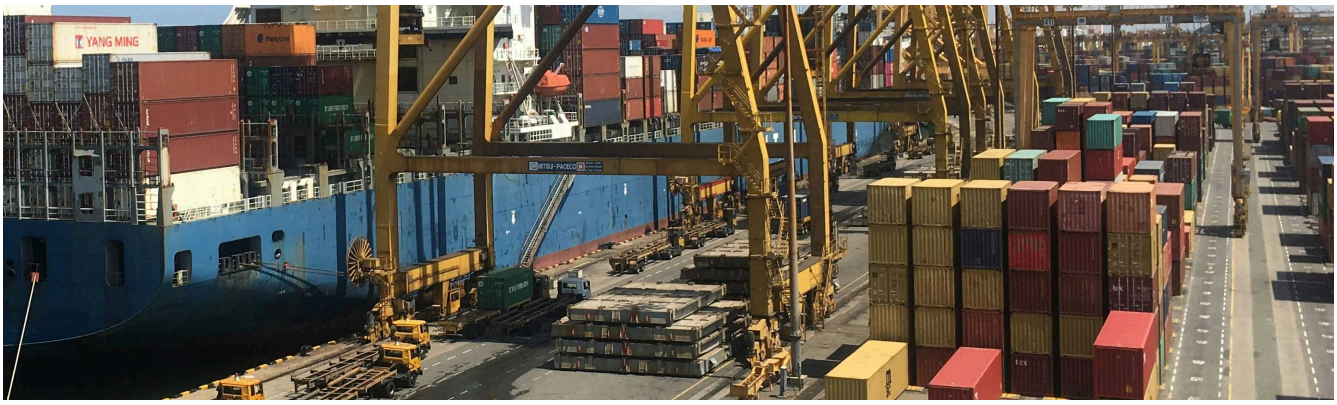
Le temps de la franchise est donc venu. Il porte en lui le retour aux fondamentaux, à la solidarité, mais aussi et surtout, la transparence, qui structure les bases d'une réussite durable. Notre marché est à la croisée des chemins. Les chiffres rassurent en apparence mais ne doivent pas masquer les fragilités sous-jacentes : concentration excessive du marché, sinistralité mal maîtrisée, solvabilité compromise de certains acteurs. La croissance sans consolidation des fondamentaux n'est qu'un sursis. C'est précisément ce paradoxe, un marché qui croît en surface tout en restant fragile en profondeur, qui rend le devoir de transparence... non négociable. C'est cette conviction qui porte la naissance de Franchises Mag, un magazine dont le nom même affirme une ambition : être le lieu où s'exprime, sans détour, la vérité de notre marché.

Diagnostic

01

Une trajectoire de croissance au miroir de la région

Le marché camerounais des assurances affiche une progression régulière depuis 2017. Une comparaison régionale révèle d'emblée l'ampleur du retard à combler.



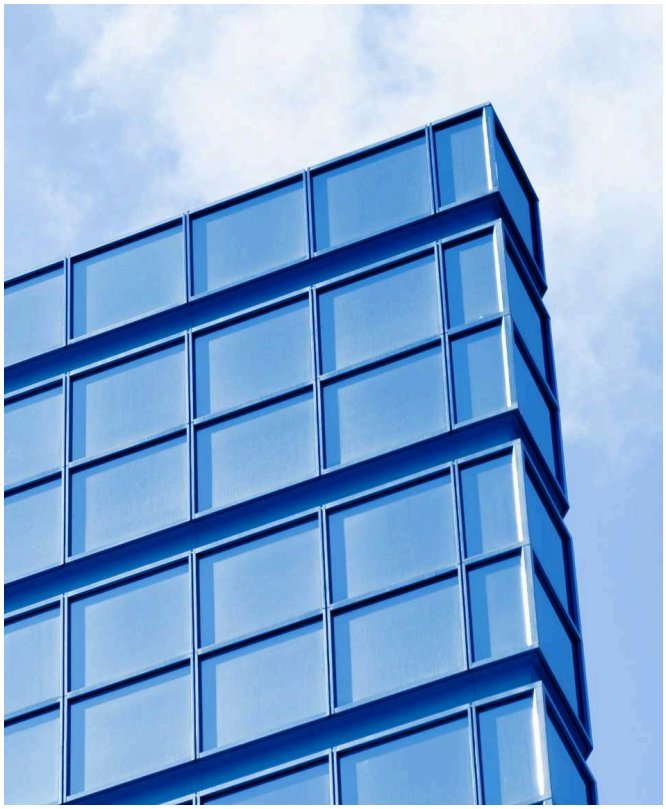
Le marché camerounais des assurances affiche, depuis 2017, une progression régulière de son chiffre d'affaires, atteignant 287,6 milliards de FCFA en 2024. Toutefois, derrière ce tableau de croissance, la réalité structurelle est bien plus contrastée. La comparaison régionale illustre d'emblée l'ampleur du retard à combler. En 2024, la Côte d'Ivoire enregistre un chiffre d'affaires de 628 milliards de FCFA, le Sénégal de 290 milliards. Le Cameroun progresse certes à un taux moyen annuel de 5,5 % sur la période 2017-2024, un rythme honorable au regard du ralentissement récent observé chez son homologue ivoirien mais cette convergence conjoncturelle des rythmes de croissance ne doit pas masquer l'écart de niveau qui demeure considérable. Le marché camerounais représente moins de la moitié du chiffre d'affaires ivoirien.

L'écart de taux de pénétration est tout aussi révélateur :

0,9%	Contre	1,10%
PIB cameroun		PIB Côte d'ivoire

Un différentiel qui traduit une sous-assurance structurelle de l'économie nationale, une guerilla

sans appel sur la tarification. Mais aussi par les importants investissements opérés en Côte d'Ivoire au cours de ces dernières années. Par ailleurs, les résultats financiers des compagnies demeurent largement soustraits à la publicité tel qu'on l'observe dans le secteur des banques ou des telco. Cette discrétion reflète, pour une grande partie du marché, des performances économiques peu reluisantes, contrastant avec les importants flux financiers générés par l'activité de souscription. Un nombre significatif d'acteurs affiche des résultats déficitaires, et les équilibres positifs observés proviennent en grande partie des produits de placement, et non d'une maîtrise technique du risque avéré.





02

Analyse structurelle

Concentrations & fragilités

Portefeuille, géographie, concurrence ; trois fractures qui déterminent à la fois les performances actuelles et les perspectives de développement.

Le marché camerounais des assurances est traversé par plusieurs formes de concentration qui en déterminent à la fois les performances actuelles et les perspectives de développement. Elles se manifestent à trois niveaux : le portefeuille de risques, l'implantation géographique et la structure concurrentielle des acteurs.



Une dépendance excessive aux branches obligatoires

Les branches automobile et accidents corporels-maladie totalisent à elles seules **60,65** % du chiffre d'affaires non-vie. L'assurance automobile, avec **60,16 milliards** de FCFA en 2024, représente 32 % des primes émises non-vie. Elle constitue la branche la plus convoitée. Elle est aussi la plus exposée aux risques systémiques : fraude aux sinistres, sous-tarification chronique, concurrence déloyale et irrégularités dans les appels d'offres.

À ce titre, la politique de réassurance y mérite un examen approfondi. La création et la mise en opération effective de Cameroun Re devrait, à terme, contribuer à en atténuer les effets.

Déficit structurel Branche maladie

En 2022, la branche maladie a enregistré une perte d'exploitation record de 7,3 milliards de FCFA, portant la perte consolidée sur la période 2017–2024 à 39 milliards de FCFA. Les primes collectées ne couvrent pas les prestations servies.

Un marché géographiquement concentré et socialement peu inclusif

Le marché demeure essentiellement concentré à **Douala et Yaoundé**. Les zones rurales restent sous-couvertes. Cette réalité est le reflet structurel d'une économie nationale orientée vers les services et marquée par un exode rural continu. Le secteur informel et les petites et moyennes entreprises, malgré l'existence d'une vingtaine de produits d'assurance obligatoires, demeurent très faiblement couverts, faute de contrôle effectif et d'actions de vulgarisation.

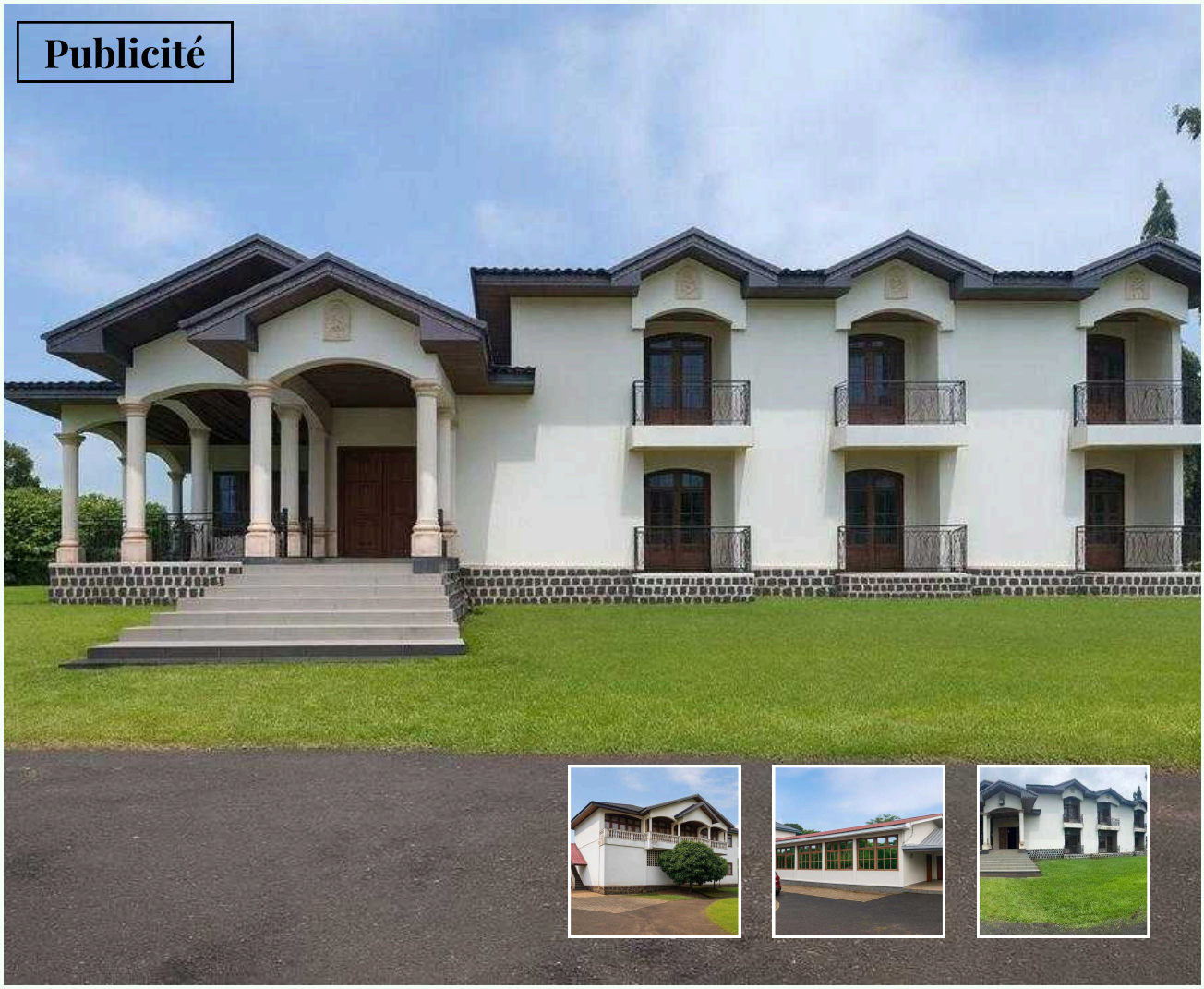


Une concurrence par les prix et une homogénéité de l'offre

Sur le plan concurrentiel, cinq compagnies concentrent près de 56 % **du chiffre d'affaires non-vie** en 2024, sur dix-sept acteurs présents dans ce segment, dont la configuration a été légèrement modifiée par la fusion d'Allianz et de Sanlam en SanlamAllianz. Les autres compagnies se partagent 44 % du marché avec des parts individuelles comprises entre 1,6 % et 6,6 %. C'est précisément dans ce segment que se concentrent les pratiques les plus malsaines.

À cette concentration d'acteurs s'ajoute une homogénéité préoccupante des offres : les produits sont quasi similaires d'une compagnie à l'autre, l'innovation produit reste marginale, et l'assurance est encore trop souvent perçue comme une contrainte plutôt qu'une solution à valeur ajoutée. La concurrence s'exerce dès lors principalement par les prix. Les réductions sont accordées sans véritable fondement actuariel. Une dérive récurrente dont les conséquences se mesurent directement dans les équilibres techniques du marché.

Publicité



Le Manoir de Bonandam

Un don de la nature au cœur de Njombé

Il est des lieux où la terre semble avoir tout donné. Njombé est de ceux-là. Entre les bananeraies qui ondulent sous la brise et les poivriers dont le vert profond enveloppe le regard, le Mont Koupé se dresse au loin, silencieux gardien d'une vallée bénie des dieux.

C'est là, nichée dans cet écrin de verdure, que Le Manoir de Bonandam vous attend, comme une promesse murmurée par la nature elle-même. Ici, le temps ralentit, les soucis s'effacent, et chaque souffle devient une respiration retrouvée.

À peine éloigné de Douala, et pourtant si loin de son tumulte.

Tel. 699 944 349

Assurance vie

03

la vitrine dorée d'un modèle sous perfusion

Croissance solide, résultat net en croissance forte, mais un compte technique dans le rouge depuis sept ans, et deux compagnies aujourd'hui en infraction formelle avec le Code CIMA.



À première vue, tout va bien. Le chiffre d'affaires de la branche vie et capitalisation a progressé à 97,30 milliards en 2024, contre 88,90 milliards en 2023. Cela représente une croissance de +9,45% sur l'exercice. La part de la branche vie se situe à 32,4% en 2024. Mais à y regarder de plus près, ce résultat flatteur repose presque entièrement sur les produits financiers.

Une croissance réelle, qui a tenu ses promesses

Sur la période 2017-2023, la branche vie affiche un taux de croissance annuel moyen de 6,8%, un rythme honorable qui porte son poids dans le marché total autour du tiers (32,6% en 2023). Mais la trajectoire n'a rien de linéaire. Après un rebond spectaculaire en 2021 et 2022 (+11,4% puis +12,7%), la croissance retombe à seulement 2,1% en 2023. Beaucoup y ont vu le début d'un plateau. L'exercice 2024 dément cette lecture : la branche renoue avec une croissance de l'ordre de +10% (estimation dérivée des parts de marché communiquées par le rapport ASAC 2024), confirmant que le passage à vide de 2023 était conjoncturel plutôt que structurel. La vie revêt un enjeu

stratégique. Sa croissance de 9,45% dépasse nettement celle de la non vie (+2,43%) qui tire la moyenne du marché global (+4,71%) vers le bas. La vie prend donc la tête de la croissance du marché Camerounais.

Le vrai moteur : la finance, pas la technique

C'est le cœur du problème. Le résultat technique net de la branche vie, c'est-à-dire ce que rapporte, ou coûte, l'activité d'assurance proprement dite, une fois les primes, les sinistres et les provisions mis en balance, est négatif chaque année depuis 2017.

Le modèle du déficit

Le résultat technique de la branche vie est négatif chaque année depuis sept ans. Ce n'est plus un accident, c'est un modèle.



Ce qui sauve la mise, année après année, ce sont les produits financiers nets (PFN). Les revenus tirés des placements des compagnies sur les marchés financiers. En 2024, ces PFN atteignent 9,64 milliards FCFA, en hausse de 22,99% sur un an. Une progression plus rapide que celle des primes elles-mêmes. Le résultat net d'exploitation vie bondit ainsi à 12,68 milliards FCFA (+138,8%), pendant que le résultat non-vie recule au contraire de 10,1% sur la même période. Sans cette béquille financière, la branche vie camerounaise afficherait des résultats moins reluisants.

Un marché à deux vitesses, au sein de la même branche.

Le marché de la vie n'est pas non plus un bloc homogène. Fin 2024, SanlamAllianz Vie - née de la fusion Sanlam-Allianz formalisée en juillet 2024 - et PRUBLI devenue Belife concentrent à elles deux 54,1% du chiffre d'affaires de la branche. Une moyenne de marché flatteuse qui tend à masquer des poches de fragilité individuelle. Le rapport ASAC 2024 révèle que deux compagnies vie du marché affichent un taux de couverture de ses engagements réglementés en deçà du seuil de 100% imposé par le régulateur CIMA.

LA BRANCHE VIE EN 2024	
Résultat net vie 2024	**12,68 Mds FCFA (+138,8%)**
Résultat net non-vie 2024	**15,77 Mds FCFA (-10,1%)**
Produits financiers nets vie 2024	**9,64 Mds FCFA (+22,99%)**
Résultat technique net vie	**négatif chaque année depuis 2017**
Concentration (SanlamAllianz Vie + PRUBLI devenue Belife)	**54,1% du marché**

Le grand angle mort : l'épargne individuelle

Autre enseignement de la structure du portefeuille : près de la moitié des contrats vie relèvent de l'épargne collective et du décès collectif, contre seulement 9,1% pour l'épargne individuelle. Autrement dit, l'assurance vie au Cameroun reste un marché d'entreprises et de banques, pas encore un marché de ménages.

C'est à la fois une fragilité (la dépendance à un nombre limité de grands comptes rend la branche vulnérable à la perte d'un partenariat bancaire ou d'un contrat groupe majeur) et une opportunité inexploitée. Une classe moyenne urbaine en formation, des régimes de retraite publiques fragiles, une bancassurance en développement via l'assurance emprunteur : les ingrédients d'un développement de l'épargne individuelle et de la capitalisation retraite sont réunis. Encore faut-il que les compagnies structurent une offre et une politique commerciale dédiées, au-delà du réflexe de cross-selling ponctuel.

Ce que cela signifie pour le marché

La branche vie camerounaise n'est pas fragile de la même manière que le non-vie, miné par le dumping tarifaire et la sinistralité automobile ou santé. Sa fragilité à elle est plus discrète, plus structurelle : un modèle où la solvabilité apparente repose sur la performance financière plutôt que sur la discipline actuarielle. Tant que les marchés financiers rendent bien et que les acteurs fragiles sont redressés sous la supervision de la CRCA, le système tient. La vraie question est de savoir ce qui se passerait si les deux conditions venaient à manquer en même temps.

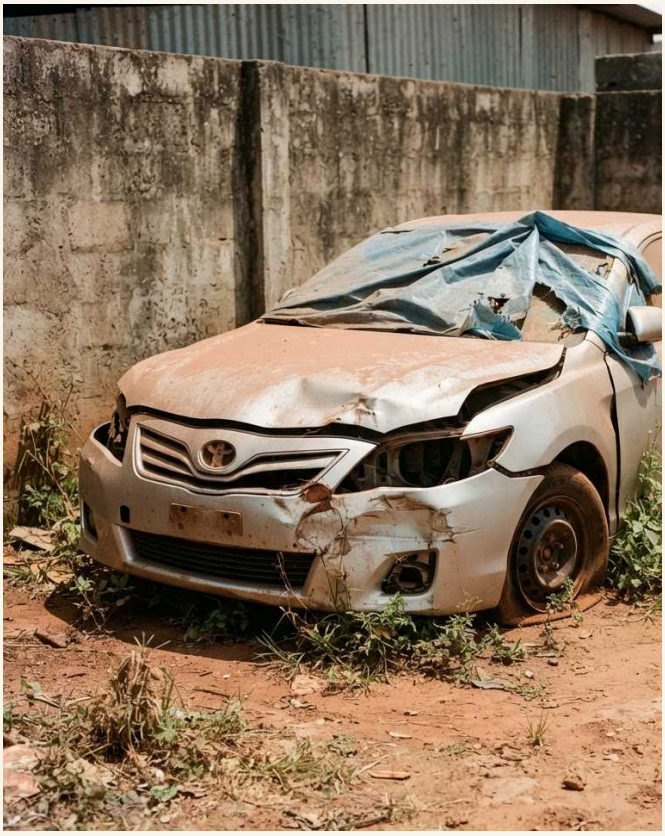


04

Technique & opérationnel

Des fragilités opérationnelles

Ce que révèlent les chiffres sous la surface – Fragilité technique sous-jacente, gestion des sinistres, dépendance de la réassurance externe.



Ces fragilités se manifestent également dans le fonctionnement quotidien des compagnies. Elles touchent à la robustesse de leurs provisions techniques, à la gestion des sinistres et à la dépendance à la réassurance externe.

Une fragilité technique sous-jacente

Même si les exigences prudentielles de la CIMA sont formellement respectées par la majorité des acteurs, force est de constater que de nombreuses compagnies opèrent dans une situation de fragilité structurelle. Les sanctions prononcées par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances attestent de la réalité de ces déséquilibres et de la vigilance que le régulateur régional est contraint d'exercer.

La question des sinistres à dénouement long, en particulier en dommages corporels, constitue un enjeu technique de premier plan. Au moment de leur déclaration, les compagnies ne disposent pas toujours d'une information exhaustive permettant d'évaluer avec précision le coût définitif du sinistre. Cette incertitude est parfois de bonne foi, et d'autres fois le reflet d'une sous-évaluation délibérée.

La pression salutaire du régulateur

Les délais de règlement des sinistres demeurent excessifs et constituent l'un des griefs les plus fréquemment adressés au secteur. Une récente publication par la Direction Nationale des Assurances de statistiques sur la cadence des règlements de sinistres marque une initiative positive du régulateur local, susceptible d'introduire une pression salutaire sur les pratiques en vigueur.

Une dépendance coûteuse à la réassurance externe

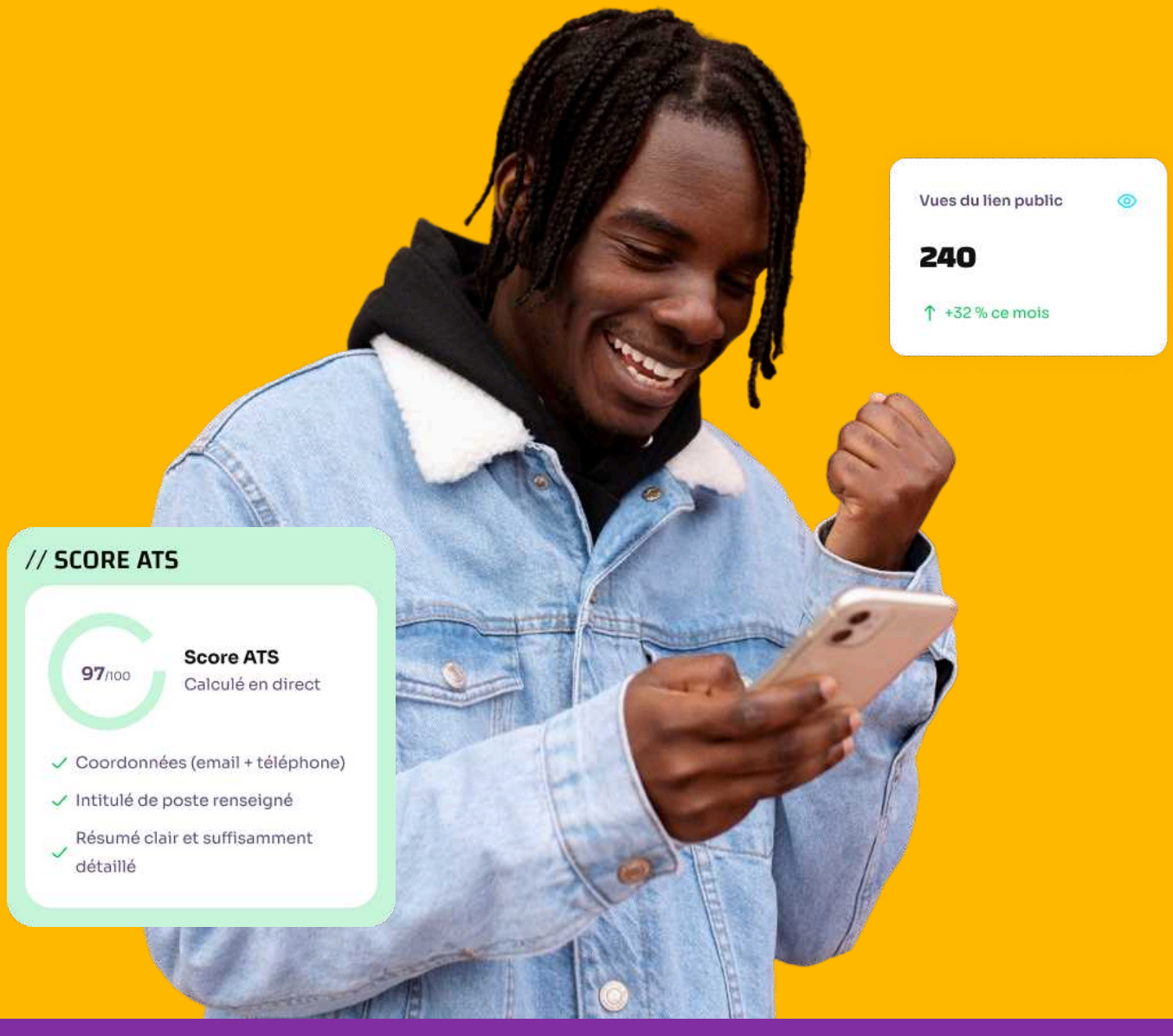
Les effets de la sinistralité peuvent être partiellement atténués par la qualité des dispositifs de réassurance. Or, le marché camerounais se caractérise par une dépendance marquée à la réassurance externe, avec les coûts et les pertes de valeur ajoutée qui en découlent pour l'économie locale. Les flux de primes cédées hors frontières représentent une fuite de ressources significative. En outre, le recours intensif à la réassurance facultative pour des risques qui devraient être retenus localement contribue à comprimer le chiffre d'affaires net des compagnies et réduit leur capacité à dégager des marges techniques considérables et durables.



Publicité

TCHAZA

Les meilleures opportunités au bout du **clic**



www.tchaza.com

05

Distribution · Innovation

Des canaux de distribution à réinventer

Intermédiation en dérive, bancassurance embryonnaire, digital sous-exploité la distribution reste le chantier le plus structurant du marché camerounais.

La distribution constitue l'un des chantiers les plus structurants du marché camerounais des assurances. Elle repose encore essentiellement sur les canaux traditionnels, dont plusieurs traversent des dérives qui compromettent l'équilibre d'ensemble.

une intermédiation aux multiples dérives.

Le développement d'un réseau d'agents généraux représente aujourd'hui un défi majeur pour les compagnies : les intermédiaires marquent une préférence croissante pour le statut de courtier, qui leur confère une liberté de placement multi-compagnies et une capacité d'élargissement de leur portefeuille client. Face à cette réalité, les compagnies sont appelées à repenser en profondeur leurs politiques de recrutement et d'animation d'une force de vente dédiée.

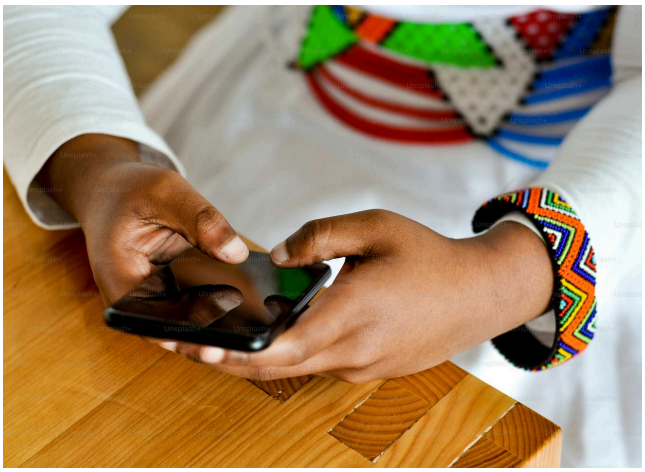


Le courtage, pour sa part, s'éloigne progressivement de sa vocation première. Au lieu de rechercher pour leurs clients les meilleures conditions de couverture, un nombre croissant de courtiers se positionne en négociateur tarifaire, dont l'objectif prioritaire est d'obtenir la prime la plus basse, indépendamment de la réalité de la sinistralité du risque présenté.

Dérives de l'intermédiation

Cette dérive tarifaire, combinée à des pratiques plus graves rétention de primes, fraude aux sinistres, contribution active à la sous-tarification compromet l'équilibre technique du marché et engage la responsabilité de l'ensemble de la chaîne de distribution.

Bancassurance & digital : un potentiel structurel largement inexploité



La bancassurance, bien que porteuse d'un potentiel considérable, demeure embryonnaire. Elle reste principalement adossée à la distribution de produits d'assurance vie, sans qu'une offre IARD structurée et ambitieuse n'ait encore vu le jour.

Le réseau d'agences bancaires constitue pourtant un levier de distribution massif et insuffisamment exploité. Les dispositifs digitaux portés par les acteurs de la fintech offrent des perspectives prometteuses, notamment grâce à leur capacité à atteindre des populations jusqu'ici exclues des circuits assurantiels traditionnels. Leur agilité et leur ancrage dans les usages mobiles en font des partenaires naturels pour le développement de la micro-assurance. Les compagnies restent néanmoins trop timides dans leur transition numérique : très peu proposent à ce jour des parcours clients véritablement intégrés, couvrant l'ensemble du cycle assurantiel.

Signal positif Samb'a Assurances

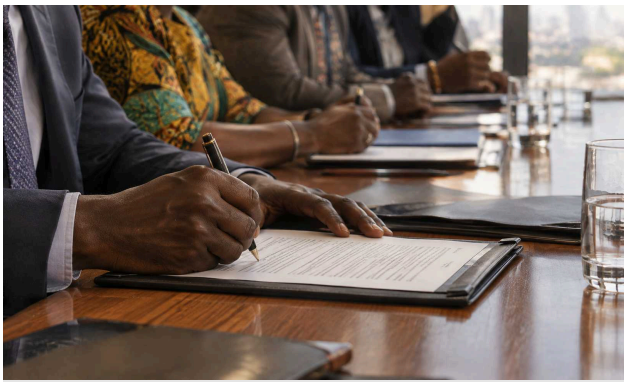
L'entrée annoncée de Samb'a Assurances sur le marché camerounais pourrait constituer un signal positif pour le développement de la micro-assurance, segment encore largement sous-exploité malgré son potentiel structurel considérable. Sa capacité à mobiliser les réseaux mobiles et les agents de proximité sera déterminante.

Stratégie

06

Pour un pacte sectoriel de transformation urgente

Au-delà des constats, une conviction s'impose : la transformation structurelle du marché ne peut plus être différée. Elle appelle une implication collective, portée par l'ensemble des acteurs de l'écosystème.



Au-delà du chiffre d'affaires

À la lumière des développements qui précèdent, le chiffre d'affaires ne peut plus être tenu pour le principal indicateur de performance du marché. Indispensable à l'analyse sectorielle, il ne dit rien de la solidité des fondamentaux ni de la durabilité de la trajectoire. Un marché peut croître en volume tout en s'appauvrissant, lorsque la croissance repose sur une guerre tarifaire, des primes non encaissées ou des risques souscrits sans égard à leur coût technique.

Une croissance à crédit

Non adossée à la rentabilité technique, à la maîtrise de la sinistralité et au renforcement des fonds propres, cette croissance est une croissance à crédit. Elle fragilise les provisions techniques, érode la marge de solvabilité et allonge les délais de règlement des sinistres. Ces vulnérabilités ne restent pas confinées au secteur : investisseur institutionnel et pilier de la confiance, l'assurance transmet tôt ou tard ses défaillances à l'économie tout entière.

Autorégulation et supervision

La transformation structurelle du marché ne peut plus être différée. Les réformes de la CIMA, notamment le relèvement du capital social minimum et le paiement préalable de la prime, ont posé des jalons ; elles appellent désormais un

changement profond des pratiques. Les compagnies doivent instaurer de véritables mécanismes d'autorégulation : tarification fondée sur la sinistralité, recouvrement rigoureux des primes, provisionnement sincère, transparence financière. Ces engagements doivent être consolidés par un contrôle renforcé et plus prospectif des autorités de tutelle.

Les chantiers d'un pacte sectoriel

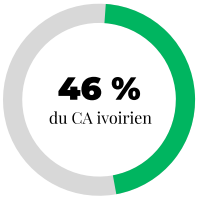
Un pacte sectoriel réunissant assureurs, intermédiaires, réassureurs, autorités de tutelle, pouvoirs publics et représentants des assurés apparaît donc nécessaire. Assorti d'objectifs chiffrés, d'un calendrier et d'indicateurs de suivi publics, il pourrait porter sur l'assainissement de la concurrence, la réduction des délais d'indemnisation, le renforcement de la gouvernance, la professionnalisation de la distribution et le développement du capital humain. Sa mise en œuvre, rigoureuse et sans complaisance, relève de l'urgence absolue.

Cyber et agriculture : les défis de demain

Cette urgence est renforcée par l'émergence de nouveaux risques. La digitalisation accélérée, portée par l'essor du mobile money, multiplie les expositions cyber (intrusions, rançongiciels, fuites de données), alors que le marché manque encore de données, d'expertise de souscription et de capacités de réassurance. Les risques agricoles, eux, frappent des exploitants dépourvus de filet de sécurité, dans des économies où l'agriculture occupe une large part de la population active. Une assurance agricole adaptée faciliterait l'accès au crédit et sécuriserait les filières, à condition de partenariats solides avec les pouvoirs publics, la microfinance et les organisations de producteurs.

Construire le marché de demain

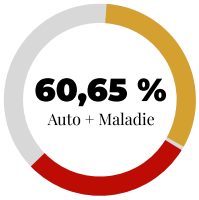
Ces chantiers exigent des compagnies capitalisées, techniquement outillées et crédibles aux yeux de leurs partenaires. En d'autres termes, ils exigent précisément le marché que le pacte sectoriel a vocation à construire.



RAPPORT DE FORCE RÉGIONAL

287,6 Mds FCFA

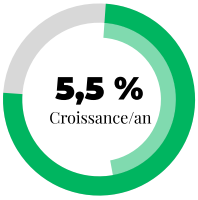
Chiffre d'affaires du marché camerounais (2024) moins de la moitié du CA ivoirien (628 Mds).



CONCENTRATION DU PORTEFEUILLE

60,65 %

Auto 32 % (60,16 Mds) et Maladie 29 % (55,27 Mds) dans la non-vie au détriment de la diversification.



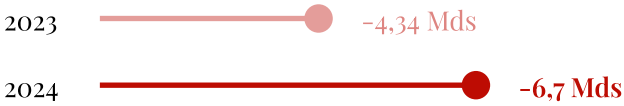
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE

5,5 % / an depuis 8 ans

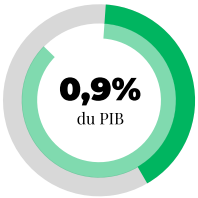
Cameroun, 2017-2024 rythme honorable mais insuffisant pour rattraper les marchés matures.

- Cameroun 54,71% (2024)
- Côte d'Ivoire +4 % (2024)

DÉFICIT TECHNIQUE MALADIE



Dégradation de +56 % vs 2023 perte consolidée 2017-2024 : - 39 Mds FCFA.

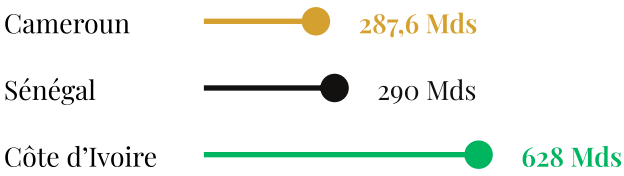


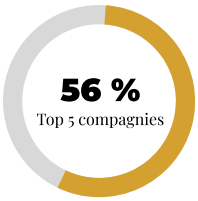
PÉNÉTRATION DE L'ASSURANCE

0,9 % du PIB

- Cameroun 0,9 %
- Sénégal 1,48%
- Côte d'Ivoire 1,10%

COMPARAISON RÉGIONALE Chiffre d'affaires 2024 (Mds FCFA)





CONCENTRATION DU MARCHÉ

56 %

du CA non-vie détenu par 5 compagnies sur 17 ; les 44 % restants se partagent entre 12 acteurs (1,6 % à 6,6 % chacun).



CORPUS RÉGLEMENTAIRE

~ 20 produits

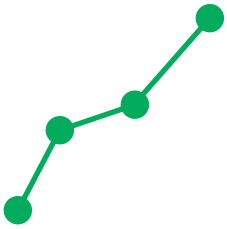
obligatoires. Secteur informel et PME restent faiblement couverts — un problème d'application plus que de cadre.



NOMBRE D'ACTEURS

17 compagnies

actives sur le segment non-vie un marché à deux vitesses, entre noyau dominant et longue traîne.



TRAJECTOIRE DE MARCHÉ

8 ans

de croissance continue depuis 2017 une régularité qui masque des fragilités techniques de fond.