

## « L'assurance-vie a le plus grand potentiel de financement de l'économie »

Aymric Kamega, président directeur général d'ACAM Vie.



Aymric Kamega : « Le marché de l'assurance vie devrait être plus de 50 % supérieur à son niveau actuel. »

### **Pourquoi se spécialiser dans un domaine peu connu tel que l'assurance vie, l'assurance en général étant peu répandue ?**

Le choix de se développer en assurance vie, secteur consommateur de fonds propres et dont la rentabilité s'apprécie principalement à long terme est surtout motivé par le souhait de s'appuyer sur le domaine de compétence des fondateurs. En outre, il s'agit d'un domaine dans lequel d'une part notre compétence actuarielle est un facteur de différenciation significatif (le modèle économique de l'assurance vie étant plus complexe que celui de l'assurance non-vie), disposant d'autre part d'un potentiel de développement important dans le pays (le poids de l'assurance vie dans l'assurance totale est plus faible que celui observé à l'échelle régionale ou mondiale) et ayant enfin le plus grand potentiel de financement de l'économie (la durée des placements des assureurs vie étant généralement plus longue que celle des assureurs non-vie).

### **Pouvez-vous décrire ce potentiel du marché de l'assurance vie au Cameroun ?**

Ce marché est plutôt à la traîne. En effet, d'une part l'assurance vie représente moins de 30 % du chiffre d'affaires des assureurs du Cameroun, contre 45 % en Côte d'Ivoire, d'autre part le chiffre d'affaires des assureurs vie camerounais représente 0,3 % du PIB du Cameroun, contre 0,7 % en Côte d'Ivoire, et enfin les placements des assureurs vie ne représentent que 1 % du PIB au Cameroun, contre 3 % en Côte d'Ivoire, alors que le PIB et la population du Cameroun et de la Côte d'Ivoire sont comparables. Ces chiffres et l'exemple ivoirien permettent de penser que le marché de l'assurance vie au Cameroun devrait techniquement être plus de 50 % supérieur à son niveau actuel. On comprend donc que le secteur a un gros potentiel de développement au Cameroun.

### **Qu'est ce qui peut aider ce domaine encore élitiste à devenir populaire ?**

Pour ce faire, des offres d'assurance vie innovantes et adaptées au plus grand nombre sont nécessaires. La mise en place de telles solutions étant principalement le fruit d'une association entre des compétences commerciales (en vente, communication, marketing, etc.) et techniques (en actuariat, système d'information, droit, etc.), pour faire face à ce défi, il semble indispensable pour les sociétés d'assurance du marché de se doter des meilleurs profils dans ces domaines et de les inciter à travailler en étroite collaboration.

Comment comptez-vous réussir ou tout au moins contribuer à cette mutation nécessaire pour l'assurance vie ?

Premièrement, les fondateurs, administrateurs, actionnaires et dirigeants d'ACAM Vie sont principalement des professionnels du secteur de l'assurance ou de la finance, dont la majeure partie est reconnue au Cameroun, en zone CIMA et à l'international. Comme second atout, la gouvernance d'ACAM Vie accorde une place importante aux experts locaux et n'est donc pas sous l'autorité d'un actionnaire de référence international éloigné des réalités liées au métier ou à l'environnement.

Propos recueillis par Jean Baptiste KETCHATENG