

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)**

BP: 1575 – TEL: (+237) 22.20.71.52 – FAX: (+237) 22.20.71.51

e-mail: iiia@iiacameroun.com

Site web: <http://www.iiacameroun.com>

Yaoundé / Cameroun



RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

(MST – A)

9^{ème} Promotion MST – A

2008 – 2010

Thème :

**IMPACT DU PRODUIT « IFC » DANS LE DEVELOPPEMENT
DE L'ASSURANCE VIE : CAS DE L'OMNIUM GABONAIS
D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE VIE (OGARVIE)**

En vue de l'obtention du diplôme de :
Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurance

Présenté et soutenu par :

M. Judicaël MAWI
Etudiant MST-A

Sous la direction de :

M. Crépin GWODOCK
Directeur Général de l'OGARVIE

Yaoundé, Novembre 2010

DEDICACE

Je dédie ce travail,

- Tout d'abord au Dieu tout puissant ;
- à mon défunt père, feu LIMBOMA Jean Claude ;
- à ma mère, BOUDZAKA Madeleine ;
- à toute ma famille et à mes amis

pour la patience et le soutien indéfectible qu'ils m'ont apportés tout au long de mon parcours.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier l'Institut International des Assurances et l'Etat gabonais pour la formation dispensée durant ces deux années.

Nos remerciements s'adressent aussi à la Direction Nationale des Assurances qui a financé notre formation.

Nos remerciements vont ensuite à M. Crépin A. GWODOCK, Directeur Général de la société OGARVIE qui a bien voulu nous accueillir en stage au sein de l'entreprise dont il a la charge et pour les conseils et les avis en tant que directeur de stage.

Nous sommes aussi reconnaissants à l'ensemble du personnel de la direction technique pour le soutien et l'attention apportés durant ce stage.

De même nous adressons nos sincères remerciements à M. Davy NGUEL E., chef du service contrôle de gestion et actuariat, pour les remarques, l'honnêteté intellectuelle et le suivi au quotidien.

Enfin nous ne saurions terminer, sans remercier l'ensemble du personnel de la société OGARVIE qui a su nous accueillir au sein de ses rangs.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

BVMAC : Bourse des Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale

CFA: Communauté Financière d'Afrique (zone UEMOA)/

Coopération Financière en Afrique (zone CEMAC).

CGI : Code Général des Impôts.

CIMA: Conférence Interafricaine des Marchés d'assurance.

CIR: Compte Individuel Retraite

C.N : Coût Normal

CNSS: Caisse Nationale de Sécurité Sociale

CSP: Catégorie Socioprofessionnelle

DAT: Dépôt à Terme

D.A: Dette Actuarielle

E.C: Espace Conseil

FANAF: Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines.

FPC : Fond commun de placement

IARDT: Incendie, Accidents, Risques Divers et Transports

IAS: International Accounting Standards.

IASB: International Accounting Standards Board.

IFC: Indemnité de Fin de Carrière

ISR: Indemnité pour Services Rendus

OPCVM: Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières.

VAPF : Valeur Actuelle Probable Future

RESUME

Le marché de l'assurance vie au Gabon a connu une grande évolution durant les deux (2) dernières décennies.

La société OGARVIE est leader de ce marché, c'est pourquoi nous avons passé en revue son organisation en mettant en exergue sa structure fonctionnelle et les rapports hiérarchiques existants entre les différents services et directions.

Ce marché a connu des évolutions tant sur le plan réglementaire, en terme de fiscalité que sur le plan de la structure du marché. Ainsi le gouvernement gabonais a décidé par l'ordonnance n°0001/98/PR du 10 juillet 1998 de supprimer toutes les taxes sur les produits d'assurance vie en 1998 et par la note circulaire du 29 novembre 2004 qui édictait la déductibilité de la prime d'assurance du bénéfice imposable des sociétés. Ces deux (2) textes ont été intégrés dans la loi n° 027/2008/PR portant Code Général des Impôts au Gabon.

Malgré cette défiscalisation des produits IFC, l'embellie n'a pas été longue car les produits proposés ne répondent plus pleinement aux attentes des clients, en effet le marché de l'assurance gabonais connaît une concurrence plus grande depuis les cinq(5) dernières années avec l'arrivée sur le marché de filiales de grands groupes africains tels que COLINA Assurances, ceci ayant pour effet de faire que les chefs d'entreprises qui sont les prospects pour la commercialisation des produits IFC sont de plus en plus regardant sur la rentabilité des contrats qui leur sont proposés.

Or le marché gabonais, comme celui de la sous-région, se caractérise par une très grande liquidité qui est placée principalement, auprès des banques sous forme de DAT et aussi dans l'immobilier, mais au fil des années le rendement des DAT a diminué au point que pour assurer un rendement de 3% les banques demandent aux assureurs de déposer les fonds sur des durées de douze (12) à vingt quatre (24) mois. La conséquence de ce fait est que les contrats proposés sont de moins en moins attractifs.

L'une des solutions qui pourrait être salutaire aux assurés serait de se porter plus sur le marché financier au travers des OPCVM, se qui leur permettrait de libeller des contrats en unités de compte avec un rendement plus élevé, mais ceci ne peut être mis sur pied qu'avec l'implication des autorités nationales et de la CIMA.

ABSTRACT

The market of the insurance life in Gabon with known a great evolution during the two (2) last decades.

Company OGARVIE is leader of this market, this is why we reviewed his organization by putting forward its functional structure and the existing hierarchical relationship between the various Departments and Directorates.

This market knew evolutions as well on the lawful level, in term of taxation as as regards the structure of the market. Thus the Gabonese government decided by the ordinance n°0001/98/PR of July 10th, 1998 removed all the taxation of the products of insurance life in 1998 and by the circular note of November 29th, 2004 which enacted the deductibility of the premium of insurance of the taxable profit of the companies. These two (2) texts were integrated in the law n° 027/2008/PR bearing General Code of the Taxes into Gabon.

In spite of this desfiscalisation of products IFC, the clearing was not long because the offered products have not answered fully any more waitings of the customers, indeed the market of the Gabonese insurance knows a more large competition for the five (5) last years with the arrival on the market of subsidiary companies of large groups African such as COLINA Assurances, this resulting in making that the company heads who are the prospective customers for the marketing of products IFC its more and more looking on the profitability of the contracts which are proposed to them.

However the Gabonese market, like that of the under-area, characterized by a very great liquidity which is placed mainly, near the banks in the form of DAT and also in the real estate, but over the years the output of the DAT decreased so much so that for ensured an output of 3% the banks require of the insurers to deposit the funds over durations of twelve (12) to twenty four (24) months. The consequence of this fact is that the contracts suggested are less and less gravitational.

One of the solutions which could be salutary to the policy-holder would be to go more on the financial market through the OPCVM, which would enable them to make out contracts in Units of Account with an output more raised, but this can be set up only with the implication of the national authorities and the CIMA.

-SOMMAIRE-

I^{ère} PARTIE : PRESENTATION DE L'OMNIUM GABONAIS D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE VIE (OGARVIE).

Chapitre 1^{er} : L'organisation.....2

Chapitre 2 : La structure fonctionnelle.....6

Chapitre 3 : Suggestions.....17

II^{ème} PARTIE : IMPACT DU PRODUIT « IFC » DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS LE PORTEFEUILLE DE L'OGARVIE.

Chapitre 1 : Le cadre réglementaire.....19

Chapitre 2 : La gestion par les assureurs.....23

Chapitre 3 : Impact du produit IFC.....28

Chapitre 4 : Perspectives du marché.....30

Conclusion générale.....34

I^{ère} PARTIE :
PRESENTATION DE L'OMNIUM GABONAIS
D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE VIE
(OGARVIE).

INTRODUCTION GENERALE

L'assurance a été de tout temps un moyen de protection, mais aussi d'épargne en vue de se prémunir des événements futurs.

L'assurance vie se définit juridiquement comme tout autre opération d'assurance, à savoir : «L'assurance est une opération par laquelle une partie, l'assuré, se fait promettre moyennant une rémunération, **la prime**, pour lui ou pour un tiers, **une prestation** par une autre partie, l'assureur en cas de réalisation **d'un risque** ».

Dans le cadre de la législation du travail et du traité OHADA¹, les entreprises sont assujetties à un certain nombre d'engagements qui peuvent être source de tensions de trésorerie (déséquilibres financiers).

Afin d'assainir les comptabilités des sociétés, de développer le marché de l'assurance vie et assurer de façon certaine le règlement des « droits » des employés, certains gouvernements des Etats de la CIMA² ont défiscalisé les produits d'assurance vie parmi lesquels on compte les indemnités de fin de carrière ou « IFC » et les indemnités de services rendus ou « ISR ».

Les législations concernant les taxes et la fiscalité des produits d'assurance vie ont évolué considérablement. Quelle a été la conséquence de ces changements sur le volume de prime émis par les sociétés ?

Le produit IFC étant une épargne à long terme, sur laquelle le risque de rachat est très faible, quel est alors le meilleur moyen de placement de cette épargne mise à la disposition des assureurs ?

Et quelles sont les perspectives des entreprises d'assurance en termes de développement de ces produits ?

Après une présentation de l'Omnium Gabonais d'Assurance et de Réassurance, nous ferons une présentation rétrospective des émissions sur le marché gabonais et au niveau de

¹ Organisation pour l'harmonisation du droit des affaires en Afrique.

² Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance.

l'OGARVIE. Nous ferons ensuite le contour des placements actuels sur le marché et les nouvelles possibilités de placement pour les épargnes de type IFC / ISR.

I^{ère} PARTIE : PRESENTATION DE L'OMNIUM GABONAIS D'ASSURANCE ET DE REASSURANCE VIE (OGARVIE).

Chapitre 1 : L'ORGANISATION

Section 1 : Présentation de l'OGARVIE

La compagnie OGARVIE est une société anonyme d'assurance, de droit gabonais, régie par le code des assurances de la CIMA ; Elle a un capital de un milliard sept cent millions totalement libéré.

Elle a été créée en 1991 à la suite de la décision de spécialisation prise par le conseil des ministres de la CIMA bien avant l'adoption de la législation unique en 1996.

La société OGARVIE, qui a actuellement pour Directeur général M. Crépin A. GWODOCK est constituée des directions et départements suivants :

1. La direction générale
2. La direction administrative et financière
3. Le département technique
4. Le département commercial
5. Le département administratif et financier
6. Le département informatique, web et nouvelles technologies
7. Le service contrôle de gestion et actuariat

Cette structure hiérarchique va se présenter sous sa forme fonctionnelle comme dans l'organigramme (voir annexe 1).

Les départements vont se subdiviser en services qui eux-mêmes vont donner des unités de gestion ou U.G

Section 2 : Missions

La compagnie OGARVIE a pour mission principale, la conception et la commercialisation de produits d'assurance vie ainsi que les garanties complémentaires sur le territoire gabonais, tels que cela est défini dans l'agrément qui lui a été délivré par la CIMA. Les principaux produits commercialisés par OGARVIE, se situe dans l'une des deux (2) catégories suivantes à savoir les produits individuels et les produits collectifs ; techniquement ces produits se divisent en trois (3) branches :

1. Les produits « épargne »

- En individuel

• **Epargne junior**

C'est un contrat qui a pour objet la constitution d'une épargne d'un capital pour l'enfant assuré ou le versement de l'épargne constituée en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré. C'est un contrat individuel qui se caractérise par l'existence d'un souscripteur qui contracte et cotise pour le compte de l'adhérent mineur. La liquidation est fixée au 1^{er} jour du trimestre civil qui suit immédiatement le 21^e anniversaire de l'assuré.

• **Avenir retraite**

Ce contrat régi par les dispositions du code des assurances de la CIMA a pour objet de permettre aux assurés de constituer un capital de fin de carrière convertible en rente viagère, ledit capital pouvant être reversé aux bénéficiaires en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive.

• **Le plan épargne retraite**

Ce contrat a pour objet de permettre aux clients de l'établissement bancaire adhérent de bénéficier d'une épargne revalorisée convertible en rentes viagères ou du versement aux bénéficiaires du montant de l'épargne constituée en cas de décès ou d'invalidité permanente et totale de l'adhérent. Ce contrat est commercialisé uniquement aux clients de l'établissement bancaire.

• **« Padouk »**

C'est un contrat qui permet à l'adhérent de se constituer une épargne pour l'avenir, selon les formules suivantes :

- Option N°1 : placement dès la souscription d'un capital fixe qui sera rémunéré pendant la durée du contrat ;
- Option N°2 : création d'un capital, par le placement d'un capital de départ, avec possibilité de versements périodiques (fixes ou libres) ;
- Option N°3 : constitution d'un capital, par versements réguliers d'une cotisation périodique fixe déterminée à l'adhésion, avec possibilité de versements libres.

Ce contrat est commercialisé uniquement aux clients de l'établissement bancaire et dans les guichets de celui-ci.

- **En collective**

Les principaux produits commercialisés en individuelle le sont également en collective, mais ils sont à ce moment souscrit par une personne morale, à savoir une entreprise ou une association, pour le compte de ses employés ou de ses membres.

Ainsi en plus de l'avenir retraite sous la forme de retraite d'entreprise, du plan épargne retraite et du « Padouk », OGARVIE commercialise aussi en collective les produits de type indemnités pour services rendus (ISR) et indemnités de fin de carrière (IFC).

• **ISR/IFC**

Le contrat ISR/IFC est un contrat collectif d'assurance vie, géré en capitalisation comme un contrat groupe retraite, ayant pour objet de garantir au profit des membres du personnel de la contractante, présent lors de la liquidation de leur ISR/IFC, le versement par la compagnie à la contractante des sommes correspondant aux Indemnités de services rendus/Indemnités de fin de carrière dues à ses salariés en application du code du travail, de la convention collective ou de l'accord d'entreprise.

2. Les produits décès

- **En individuelle**

• **Protection familiale**

Ce contrat qui est une temporaire décès individuel (TDI) a pour objet de permettre le versement d'un capital choisi à la souscription aux bénéficiaires désignés en cas de décès ou d'invalidité absolue et définitive de l'assuré.

- **Homme clé**

Ce contrat est souscrit par une entreprise sur la tête d'un de ses cadres dont une absence prolongée pourrait être source de baisse ou d'arrêt de son activité entraînant une baisse de son chiffre d'affaire. Ce contrat a pour objet de garantir le versement au maximum d'un capital choisi à la souscription en cas d'arrêt de travail du cadre assuré.

- **Crédit-banque**

Par ce contrat, la compagnie d'assurance couvre le capital restant dû, à l'établissement financier, en cas de décès de l'assureur-emprunteur.

- **En collective**

Nous retrouvons dans cette catégorie, l'ensemble des contrats commercialisés en individuelle. Nous avons entre autre :

- **Groupe prévoyance**

Qui est un contrat collectif souscrit par une personne morale (entreprise ou association), pour le compte de ses employés ou de ses membres, et qui permet le versement au(x) bénéficiaire(s) d'un capital en cas de décès de l'adhérent assuré.

- **Groupe-emprunteur**

C'est un contrat collectif souscrit par un établissement bancaire auprès de l'OGARVIE afin de couvrir le capital restant dû par leur client adhérent qui aurait contracté un emprunt.

Au-delà de ces produits, OGARVIE joue sur la carte de l'innovation par la mise sur pied de nouveaux produits plus attrayants et toujours mieux adaptés aux réalités présentes du marché gabonais.

Chapitre 2 : STRUCTURE FONCTIONNELLE

Afin d'atteindre les objectifs pour lesquels elle a été créée, une organisation doit mettre sur pied une structure fonctionnelle lui permettant de fonctionner de façon efficace et efficiente.

Cette structure doit non seulement faire apparaître les rapports hiérarchiques mais aussi les relations fonctionnelles afin de déterminer le rôle de chaque élément de la structure pour éviter les doubles emplois et pour réduire au maximum le montant des frais généraux.

OGARVIE n'échappe pas à ce schéma, ainsi après l'assemblée générale, qui est l'organe suprême de la compagnie, il y'a un organe administrateur qui est le conseil d'administration, dirigé par un président, un organe d'exécution, la direction générale et enfin un organe de contrôle, le commissariat aux comptes.

Dans le cadre de la mise en pratique des décisions de l'assemblée générale et du conseil d'administration, nous verrons tour à tour les organes de gestion au quotidien de l'entreprise.

Section 1 : La Direction Générale

Le Directeur Général est nommé par le Conseil d'Administration. Il est le représentant légal de la société, et a la charge des principales missions et activités suivantes:

- **De prévision.**

En tant que missions et activités de prévision, le Directeur Général assure la préparation des éléments d'orientations stratégiques et de développement à moyen terme. Il définit la politique générale et les objectifs de la société dans le domaine technique, commercial, financier, informatique et des ressources humaines. Il organise et planifie des contacts avec la grande clientèle, les banques, le courtage national et international, et des opérations de relations publiques.

Le Directeur Général assure l'organisation et la coordination de l'ensemble des services.

- **De gestion.**

Dans ses activités de gestion, le Directeur Général a la charge de la promotion et de la représentation de la société auprès de l'Etat, des organisations publiques et des établissements privés. Il supervise le déroulement général de la procédure d'élaboration du contrat d'objectif et des budgets; la conduite de l'élaboration et des négociations de programmes de réassurance.

Le Directeur Général assure la préparation de projets de comptes rendus et des rapports d'activités à l'attention du Conseil d'Administration et de l'Assemblée Générale.

- **De contrôle.**

Enfin le Directeur Général contrôle la bonne application des traités et des conventions signés avec les réassureurs et autres relations d'affaires; le respect du contrat d'objectif et des budgets en terme d'objectifs et de calendrier. Il contrôle également la bonne application des procédures et des recommandations, le fonctionnement général de la société selon les normes couramment admises dans la profession.

Le Directeur Général assure la demande des missions périodiques d'évaluation des procédures de contrôle interne, et de vérification des comptes et l'examen des résultats de ces missions.

Section 2 : Le fonctionnement des différents départements et services

OGARVIE comprend en plus de la direction générale, une (1) direction administrative et financière, quatre (4) départements et neuf (9) services qui se décomposent en treize (13) unités de gestion (U.G), qui concourent à son fonctionnement au quotidien, nous présenterons tour à tour ces différentes structures.

1. Direction Administrative et Financière

Le directeur administratif d'OGARVIE a comme missions principales de veiller au parfait suivi des différentes tâches administratives, à cet effet il est responsable de la constitution du dossier annuel qui doit être envoyé à la CIMA et à la direction nationale des assurances (article 425 du code des assurances). Il est aussi en charge, sous la supervision du directeur général, de la gestion financière de la compagnie, il délègue ses prérogatives au chef du département administratif et financier avec qui il travaille en étroite collaboration.

2. Département Administratif et Financier

Le chef de ce département travaille étroitement avec le directeur administratif et financier mais assure au quotidien un plus grand contact avec le personnel des services comptabilité et finances, service administratif, ressources humaines et moyens généraux et service recouvrement et trésorerie. Il fait au directeur administratif et financier un rapport sur le fonctionnement de ces différents services.

3. Département Marketing et Commercial

Le chef de ce département est chargé des relations publiques avec les milieux de la communication, il élabore le planning d'actions commerciales; définit des besoins d'amélioration du système d'information relatif à l'activité commerciale.

Ce département suit et encadre les inspecteurs de réseaux et les chargés de clientèle indépendants. Il contribue, en accord avec le Directeur Général, à la définition des objectifs commerciaux de la société.

Le département marketing et commercial anime des séances périodiques portant sur le déroulement des actions commerciales et l'analyse des résultats obtenus par rapport aux prévisions budgétaires; prospecte les clients potentiels à Libreville et à l'intérieur du pays.

Enfin il suit auprès du service Production la réalisation matérielle des opérations de cotation, de rédaction et de saisie des contrats et avenants. Il s'occupe de la formation technique et commerciale, du recyclage des inspecteurs et des chargés de clientèle.

4. Département Informatique, Web et Nouvelles Technologies

Le département informatique conçoit, sous la supervision de la direction générale et en liaison avec les responsables des départements et services concernés, des nouvelles applications liées aux besoins des utilisateurs. Il contrôle des données issues des traitements informatiques.

C'est le service qui analyse les applications existantes et les propositions de solutions pour améliorer leur performance. En tant qu'assistant des utilisateurs, il fait la mise à jour des tables de traitement en relation avec le Directeur Général, les responsables de services.

Enfin il met en place des guides de conversations ou guides des utilisateurs. Et il s'occupe de la maintenance des fichiers et de l'écriture des programmes destinés à redresser les fichiers erronés suite aux mauvaises manipulations.

5. Département Technique

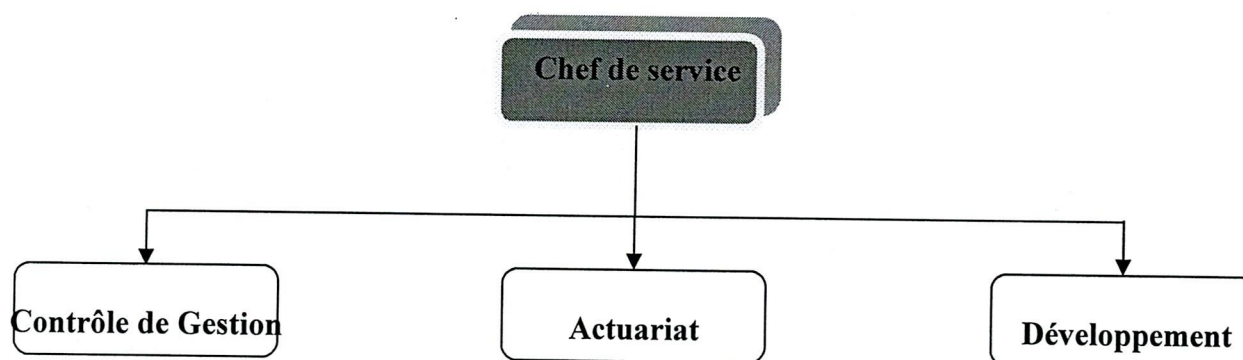
Comme service technique, son responsable a la charge de la responsabilité opérationnelle de toutes les activités de production et de gestion des sinistres dans toutes les branches. Il assure les études techniques, les cotations, en relation avec le service actuariat et la rédaction des contrats dans toutes les branches.

Il applique la politique de sélection, d'acceptation et de souscription. Il a également la responsabilité opérationnelle des demandes de cotations présentées par les clients, les intermédiaires et les chargés de clientèle; la responsabilité, sous l'autorité du Directeur Général, de toutes les activités liées aux opérations de cessions et d'acceptations.

6. Service Contrôle de Gestion et Actuariat

C'est au sein du service contrôle de gestion, actuariat et développement que nous avons effectué notre stage. Ce service a été créé le 03 novembre 2010 par le Directeur Général de l'OGARVIE.

Il est directement rattaché à la direction générale et comporte trois (3) unités de gestion articulées comme suit :



1. L'unité de gestion contrôle de gestion.

Conformément à la fiche de fonction, les missions de cette unité de gestion se déclinent de la façon suivante :

- Mise en place des tableaux de bord ;
- Mise en place des reportings (périodiques) ;
- Etablissement des Etats comptables et financiers ;
- Contrôle des recommandations des procédures de gestion ;

- Veille à l'application des manuels de procédures ;
- Contrôle du fonctionnement opérationnel de la société et proposition de mesures correctives.

Et toutes autres missions et activités citées par l'article 331-15 du code CIMA.

2. L'unité de gestion actuariat.

Cette unité de gestion a pour principales missions :

- La cotation ;
- La création de nouveaux produits ;
- La mise en place des outils de gestion et de tarification ;
- Le suivi et l'évaluation des provisions mathématiques ;

3. L'unité de gestion développement.

Les principales missions assignées à cette unité de gestion sont :

- le développement du portefeuille des intermédiaires agréés ;
- la mise en place ou le renforcement de partenariat ;
- assistance technique apportée aux différents intermédiaires ;
- formations données aux différents agents commerciaux et aux intermédiaires.

Le service contrôle de gestion et actuariat travaille en étroite collaboration avec le département technique et le département informatique.

7. Service Marketing et Commercial

Ce service assure les missions de commercialisation sur le terrain des produits de l'OGARVIE, il est en contact direct avec les inspecteurs et les agents commerciaux. Il est chargé du suivi au quotidien de leur production, de relever les besoins et les remarques faites par les agents commerciaux et enfin de les former sur les nouveaux produits.

Ce service comprend quatre (4) unités de gestion, à savoir :

1. L'unité de gestion inspection commerciale

Cette unité de gestion est en charge de la gestion des agents commerciaux elle met à leur disposition tout document nécessaire au suivi de leur production.

2. L'unité de gestion accueil-réception bureau direct

Elle a pour mission l'accueil et l'apport de renseignements aux assurés sur les démarches de souscription, de rachat, de résiliation et toutes modifications de leurs contrats.

3. L'unité de gestion télévente E.C³

Cette unité de gestion est en charge de l'approche des prospects par le téléphone. Elle est située au niveau des bureaux direct, encore appelés espace-conseil, décentralisés de l'OGARVIE.

4. L'unité de gestion accueil-réception E.C

Elle remplit au sein de l'espace-conseil, les mêmes missions que celles du bureau direct, c'est-à-dire l'accueil et l'apport de renseignements aux assurés.

8. Service Comptabilité et Finances

Ce service établit et enregistre toutes les écritures d'opérations diverses. Il s'occupe de l'analyse et du suivi :

- des comptes de fournisseurs;
- des autres comptes de tiers;
- des comptes clients;
- des comptes de gestion (charges et produits).

Il a également la responsabilité opérationnelle des comptes d'immobilisations, de la tenue des fiches d'immobilisations, de la préparation des règlements aux fournisseurs et autres créanciers de la société.

Il encaisse des cotisations payées par les clients, et fait la mise à jour de leurs comptes en liaison avec le service Production. Il établit la situation hebdomadaire de trésorerie; des rapprochements bancaires mensuels. S'occupant de l'établissement périodique des chèques de règlements des fournisseurs, des réassureurs, des prestations et des autres créanciers de la société, le service Comptabilité se charge aussi de l'encaissement des chèques et autres titres de paiement reçus par la société, du suivi et de la gestion des obligations et autres titres de placements acquis par la société.

³ Espace conseil

Enfin, ce service est chargé du suivi des comptes de dépôts à terme, de la tenue des dossiers de placements, du suivi et de l'analyse des agios, des intérêts débiteurs et autres droits de garde prélevés par les banques. Il s'occupe aussi de la déclaration et du paiement des impôts et taxes dus à l'Etat, ainsi que des cotisations dues à la CNSS⁴.

Pour son bon fonctionnement, le service comptabilité et finances comprend, trois (3) unités de gestion :

1. L'unité de gestion comptabilité fournisseurs et règlement de sinistres

Cette unité de gestion est chargée de la tenue du livre des transactions avec différents fournisseurs de la compagnie, elle est de plus chargée du suivi des règlements effectués pour les sinistres, elle tient un état des règlements par branche et par produit.

2. L'unité de gestion caisse siège

Elle est en charge de l'encaissement des primes réglées en espèces au siège, elle est aussi chargée du règlement des sinistres de faible montant réglé en espèce (rachat, résiliation, etc.)

3. L'unité de gestion caisse E.C

Elle est chargée des mêmes missions, au sein de l'espace conseil, que celle du siège à la différence que l'avoir en caisse est reversé quotidiennement à l'unité de gestion caisse du siège et qu'elle n'effectue aucun règlement.

9. Service Administratif, Ressources Humaines et Moyens Généraux

Sous la direction du chef de département administratif et financier, ce service a pour missions d'accomplir pour OGARVIE l'ensemble des missions qui lui sont déléguées par le département des ressources humaines qui est commun à OGARVIE et OGAR⁵ (société IARDT⁶).

En effet ce service a en charge la gestion du personnel ainsi que le suivi au quotidien de leur situation administrative, c'est lui qui s'occupe aussi de la gestion des consommables bureautiques et du parc automobile de l'OGARVIE.

⁴ Caisse Nationale de Sécurité Sociale

⁵ Omnium Gabonais d'Assurance et de Réassurance

⁶ Incendie, Accident, Risques Divers et Transport

9. Service Recouvrement et Trésorerie

Malgré le fait qu'en assurance vie la prime ne soit pas exigible (article 13 du code des assurances), ce service a la charge de recouvrer les créances certaines de toutes natures pour le compte de l'OGARVIE.

10. Service Informatique et Documentation

Sous la direction du département informatique et avec accord du directeur général, ce service est principalement chargé de monter les documents types de la société, en collaboration avec le département technique, tels que bulletin d'adhésion (B.A), notice d'information etc.

Ce service comprend une (1) unité de gestion chargée de la distribution et de la gestion des différents documents types produit par le service.

11. Service Production Capitalisation

Le service production capitalisation s'occupe des activités de production en capitalisation individuelle et collective. Il est composé d'une (1) unité de gestion.

Le chef de ce service a les attributions suivantes :

- **Gestion des contrats capitalisation/épargne/ISR/IFC**
 - saisie des cotisations : pièces de caisse ; délégation de salaire et pièces de banque ;
 - analyse, gestion et traitement des réclamations de dossiers en contentieux ;
 - éditions des contrats : lettre d'accompagnement, avenant d'adhésion, etc. ;
 - transformation en cours de contrat : transfert de CIR⁷, clause bénéficiaire, etc. ;
 - correspondance aux clients, banques et intermédiaires ;
 - contrôle des décades, analyse des mises à jour des CIR ;
 - prévision périodique du chiffre d'affaire de cette catégorie de contrat
- **Gestion des contrats collectifs et bancassurance épargne**
 - Saisie des adhérents et cotisations ;
 - Création des adhérents et envoi des bulletins d'adhésions ;
 - Correspondance aux banques contractantes ;
 - Edition des contrats, des lettres d'accompagnement, des avenants d'adhésion, etc. ;
 - Prévision périodique du chiffre d'affaire de cette catégorie de contrat.

⁷ Compte Individuel Retraite

Le chef de service production capitalisation est assisté de deux (2) rédacteurs capitalisation qui le seconde dans ses différentes activités.

12. Service Production Décès

Ce service est en charge des activités de production décès individuelle et collective. Sous la supervision du chef de département technique, il établit les polices ainsi que les propositions d'assurance.

Le service production décès a à sa tête un chef de service qui est chargé de la supervision des responsables des unités de gestion qui dépendent de son service, il a pour missions principales :

- saisie des adhérents ;
- Création des adhérents et envoi des bulletins d'adhésions ;
- Correspondance aux banques contractantes ;
- saisie des cotisations : pièces de caisse ; délégation de salaire et pièces de banque ;
- analyse, gestion et traitement des réclamations de dossiers en contentieux ;
- éditions des contrats : lettre d'accompagnement, avenant d'adhésion, etc. ;
- modification des clauses bénéficiaire, etc. ;
- correspondance aux clients, banques et intermédiaires ;
- contrôle des décades ;
- prévision périodique du chiffre d'affaire de cette catégorie de contrat.

Ce service est constitué de trois (3) unités de gestion.

1. Unité de gestion Groupe emprunteur

Cette unité de gestion est en charge de l'étude des dossiers de souscription des clients venant des banques en vue de l'obtention d'un crédit au près de ces dernières.

Elle vérifie si le client remplit les conditions nécessaires pour être couvert en temporaire décès, de même elle indique les différents examens médicaux que doit effectuer le client.

2. Unité de gestion Groupe entreprises et Grande branche

Cette unité de gestion est en charge de la souscription et du suivi des entreprises ayant souscrit des contrats de type « prévoyance collective » auprès de l'OGARVIE.

Elle s'occupe également de la souscription de contrat temporaire décès individuel, autre que ceux souscrit pour la couverture d'un emprunt.

3. Unité de gestion Bancassurance

Les missions assignées à cette unité de gestion sont :

- le suivi de la production des produits d'assurance de l'OGARVIE qui sont commercialisés au niveau des guichets de banques ;
- la tenue d'un hebdomadaire des états, concernant la souscription ;
- la saisie des cotisations telles qu'elles apparaissent sur le listing envoyé par la banque.

13. Service Sinistres

Ce service est en charge, sous la supervision du Directeur Général, de la gestion de tous les dossiers sinistres de l'OGARVIE.

Il a pour missions :

- d'établir les déclarations de sinistres ;
- de vérifier si le règlement est possible (provision mathématique suffisante, vingt quatre (24) cotisations réglées...) ;
- d'établir la fiche de règlement qui sera visée par le Directeur Général et le chef du département technique ;

Ce service est constitué de deux (2) unités de gestion :

1. Unité de gestion sinistres décès

Cette unité de gestion est en charge des sinistres décès individuel, les sinistres décès des contrats collectif étant gérés directement par le chef de service production décès, sous la supervision du Directeur Général. Elle s'occupe donc de vérifier si la cotisation a été réglée et si le sinistre est réellement dû (pas d'exclusion...).

2. Unité de gestion rentes

Cette unité de gestion est en charge du suivi des rentes. C'est elle qui établit les courriers de demande des documents nécessaires au paiement de la rente, à savoir le certificat de vie et le certificat de résidence.

Elle s'occupe aussi de l'établissement des courriers périodiques faisant état du capital constitutif de la rente.

Il est nécessaire de préciser que les types de sinistres gérés par le service sinistres sont :

→ en capitalisation :

- le rachat partiel, qui consiste dans le versement à un assuré qui en fait la demande de 50% au maximum du solde de son CIR⁸ ;
- le prêt OGARVIE, qui est avance accordée, à hauteur de 80% du solde de son CIR, à un assuré qui en fait la demande ;
- la résiliation qui est une rupture du lien contractuel, avec un éventuel remboursement du solde de son CIR à l'assuré.

Toutes ces opérations ne sont possibles que si l'assuré s'est acquitté de deux (2) primes annuelles ou si 15% des cotisations prévues au contrat ont été versées (article 74 alinéa 5 du Code des assurances).

⁸ Compte individuel retraite

Chapitre 3 : SUGGESTIONS

Durant les quatre (4) mois passés au sein de la société OGARVIE, nous ne saurions avoir la prétention d'avoir saisi tout l'essentiel de la structure hiérarchique et fonctionnelle de l'entreprise. Néanmoins dans le cadre d'un marché concurrentiel et en vue d'un fonctionnement plus efficient pouvant permettre d'atteindre les objectifs fixés par la Direction Générale, nous nous permettons de faire les quelques propositions qui suivent.

Si les organigrammes hiérarchique et fonctionnel ressortent exactement chaque poste de responsabilité et font apparaître de façon précise les liens qui les unissent, la société gagnerait à élaborer des manuels de procédures pour les services n'en disposant pas, de remettre à jours, ceux qui aujourd'hui ne répondent plus aux objectifs de la société et enfin renforcer ceux qui existent déjà.

En effet l'activité de la société gagnerait plus en efficacité si les tâches correspondant à chaque poste et les prérogatives y incombant étaient pleinement connus par chaque membre d'un service, de plus le travail serait efficient puisque chaque service saurait les limites de son action. Ceci permettra d'éviter les doubles tâches qui alourdissent le travail.

Sur le plan commercial, face à un marché dont la plus grande part du chiffre d'affaire des sociétés d'assurance est détenu par les courtiers, il serait opportun pour OGARVIE de renforcer sa présence sur le plan commercial. En effet si OGARVIE est leader sur le plan commercial en ce qui concerne les souscriptions en capitalisation individuelle, il gagnerait à faire souscrire en direct les gros risques, qui pour la plupart passe encore par les courtiers, pour cela OGARVIE pourrait créer une fonction de gestionnaire-client, qui aurait pour fonction d'approcher les grandes entreprises du marché afin de décrocher ces contrats directement.

Concernant les ressources humaines, dans la suite de la politique initiée par la Direction Générale, il sera nécessaire de renforcer la formation par l'envoi des cadres, mais du personnel des services en séminaires afin de leur permettre d'acquérir et renforcer leur culture en assurance.

CONCLUSION

L'omnium Gabonais d'Assurance et de Réassurance Vie est une société d'assurance vie qui a été mise en place afin de présenter des opérations d'assurance en territoire gabonais. Elle est constituée en société anonyme.

Parmi les nombreuses opérations qu'elle est autorisée à présenter, il y a celle liées à la gestion des fonds pour les indemnités de fin de carrière. Ces produits qui sont assez connus sur le marché de l'assurance gabonais ont connus une certaine relance du fait des mesures légales prises par les autorités gouvernementales de la République Gabonaise.

Quel a été l'impact de ces mesures au niveau de l'activité des sociétés d'assurance de la place ?

Et quelles sont les possibilités de développement, en termes de rentabilité et de sécurité, dans cette catégorie ?

C'est sur ces différentes interrogations que nous nous appesantirons dans notre deuxième partie.

II^{ème} PARTIE :

**IMPACT DU PRODUIT « IFC » DANS LE
DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS UN
PORTEFEUILLE DE L'OGARVIE**

II^{ème} PARTIE : IMPACT DU PRODUIT « IFC » DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS LE PORTEFEUILLE DE L'OGARVIE.

Chapitre 1 : Le cadre réglementaire

Les engagements sociaux sont des obligations légales mises à la charge des entreprises non seulement par les législations nationales mais aussi par des conventions régionales et des normes internationales.

Parmi les différents engagements sociaux, nous avons ceux qui consistent en le versement, à un salarié qui voit son contrat de travail rompu, soit pour raison de départ à la retraite ou pour un licenciement, d'une indemnité de fin de carrière ou d'une indemnité de services rendus, ces deux indemnités ne se cumulant pas dans le cadre de la législation gabonaise (article 72 du code du travail gabonais⁹). Cette disposition de non cumul de ces indemnités s'explique par le fait que pour le législateur, à l'âge de la retraite, l'indemnité de services rendus devient nulle et l'indemnité de fin de carrière prend une valeur.

Le mode de calcul de la valeur de ces indemnités est précisé à l'article 73 de la sous-section précitée, cet article dispose que : « chacune de ces indemnités est égale à vingt pour cent (20 %) de la moyenne mensuelle du salaire global des douze derniers mois par année de présence continue dans la même entreprise ».

Le taux défini ci-dessus est un taux minimum obligatoire pour les parties contractantes, les conventions collectives et les contrats individuels pouvant prévoir des dispositions plus favorables.

Pour le calcul de l'indemnité de licenciement ou de services rendus, les fractions d'années égales au moins à trente (30) jours calendaires sont prises en considération.

L'obligation de reverser ces indemnités est consignée, au niveau national, dans le chapitre 1 du titre II de la sous-section 7 du code du travail gabonais, à l'article 70, pour l'indemnité de licenciement, qui stipule que : « une indemnité de licenciement est versée à tout travailleur congédié pour motif autre que la faute lourde et comptant au moins deux(2)

⁹ « L'indemnité de licenciement et l'indemnité de services rendus ne sont pas cumulables »

ans d'ancienneté...) », et l'article 71, pour l'indemnité de services rendus, qui stipule que : « une indemnité dite de services rendus est versée à tout travailleur démissionnaire ou allant à la retraite. Elle est également due aux ayants droit du travailleur décédé... ».

Le mode de comptabilisation pour les états de la zone franc est établi par le traité OHADA, dans les articles 48 et 49 de son acte uniforme portant droit comptable, en effet ce traité impose l'obligation d'enregistrer une provision financière pour risque et charge à inscrire au passif du bilan, à cet effet le compte 196 : provision pour pension et obligations similaires va être mouvementé.

Ce mode de comptabilisation est une reprise de la norme IAS 19¹⁰ de l'IASB¹¹ qui édicte des normes standards internationales en matière de comptabilité.

La norme IAS 19 prescrit la comptabilisation et les informations à fournir par les employeurs au titre des avantages du personnel. La norme identifie quatre catégories d'avantages du personnel (avantages à court terme, postérieurs à l'emploi, à long terme et indemnités de fin de contrat de travail) et prescrit les principes comptables applicables à chaque catégorie. Cette norme a une application large puisqu'elle couvre l'ensemble des avantages accordés par une entreprise à son personnel et peut avoir un impact significatif sur la position financière et les résultats. Les entreprises ont ainsi l'obligation de provisionner ces charges.

Les entreprises peuvent faire le choix de gérer leurs indemnités de Fin de Carrière en interne, mais dans ce cas, les dotations aux provisions ne sont pas déductibles du résultat et les rendements financiers sont assujettis à l'impôt, ou de l'externaliser au travers d'un contrat d'assurance de type IFC ou ISR souscrit auprès d'une compagnie d'assurance. Cette dernière hypothèse permettant à l'entreprise de faire des économies sur le plan fiscal car le code général des impôts gabonais instaure la déductibilité du montant des primes payées à l'assureur, dans le cadre de la constitution de ce fond, du bénéfice imposable. Un contrat collectif d'Indemnités de Fin de Carrière permet à l'entreprise de provisionner, avec un fonds de réserve, les indemnités à verser aux salariés partant à la retraite. Un tel contrat permet de planifier les engagements de l'entreprise vis-à-vis de ses salariés et offre des avantages fiscaux et sociaux suivants:

- Les cotisations versées ne supportent pas de charges sociales (Retraite, Prévoyance) ni fiscales car elles ne sont pas considérées comme des salaires.

¹⁰ International Accounting Standards.

¹¹ International Accounting Standards Board.

- Elles ne constituent ni un supplément de salaire, ni un avantage en nature
- Elles sont déductibles du bénéfice imposable de l'entreprise
- Elles sont exonérées des taxes sur les salaires
- Les revenus des placements sont exonérés d'impôts

Le Contrat IFC est un contrat d'assurance vie par lequel l'assureur s'engage, en contrepartie des primes reçues, à verser aux membres du personnel de la Contractante, au moment de leur départ à la retraite, une indemnité déterminée conformément aux dispositions du Code du Travail ou de la Convention Collective ou d'un Accord d'Entreprise particulier.

Il s'agit de contrats à prestations définies : en effet, l'obligation de l'employeur porte sur le versement d'un montant prédéterminé de prestations en cas de départ en retraite et non sur un niveau de cotisations. Montant dont les modalités de calcul sont fixées par le code du travail dans l'article 72 précité.

Ces contrats se caractérisent par des modalités de fonctionnement similaires à celles des contrats de retraite à prestations définies.

L'IFC étant née d'une obligation légale résultant des conventions collectives ou du code du travail, son financement en termes de cotisations est à la charge exclusive de l'employeur.

Ces cotisations sont déterminées en fonction des études actuarielles effectuées par les services techniques de l'assureur. Ces études actuarielles prennent en compte le passif social ou dette actuarielle (il s'agit des droits acquis par chaque salarié au moment de l'étude) existant au moment de la souscription du contrat et l'actualisation des engagements futurs qui naîtront encore du fait de la présence de l'employé dans l'entreprise.

Cette actualisation prend en compte un certain nombre d'aléas lié à présence du salarié dans l'entreprise au moment de son départ à la retraite. Ces aléas concernent entre autres :

- la probabilité de ne pas décéder pendant la période d'activités,
- la probabilité de ne pas démissionner,
- la probabilité de ne pas être licencié.

Les cotisations ainsi déterminées sont affectées à un fonds collectifs dédié à l'entreprise et rémunéré au taux d'intérêt technique et par la participation bénéficiaire.

A la différence des contrats retraite à cotisations définies ou à prestations définies, la gestion des prestations des contrats IFC se résume au versement unique d'un capital.

Le montant de l'IFC est en principe versé par l'assureur au salarié partant à la retraite en fonction du barème IFC et dans la limite des sommes disponibles dans le fonds collectif.

Toutefois, afin de faciliter les procédures de gestion administrative, les contrats prévoient généralement en pratique que l'assureur donne mandat à l'employeur d'effectuer pour son compte les versements d'IFC lors des départs en retraite, charge à ce même employeur d'obtenir le versement des prestations correspondantes auprès de l'assureur dans la limite du fonds collectif.

Le code général des impôts gabonais prévoit la déductibilité des cotisations d'assurance, cet abattement est prévu à hauteur de 10% du montant de ces cotisations.

Tous ces éléments font qu'il est plus intéressant pour une entreprise de confier la gestion de son fond IFC à une compagnie d'assurance.

Chapitre 2 : La gestion par les assureurs

La mise en place d'un fond IFC par l'assureur, va commencer par l'évaluation du passif social de l'entreprise. Ceci consiste à déterminer de façon individuelle le montant des droits acquis par chaque employé au jour de l'évaluation en fonction de son ancienneté et de sa catégorie socioprofessionnelle (CSP) conformément à la convention collective, à l'accord d'entreprise ou au code du travail.

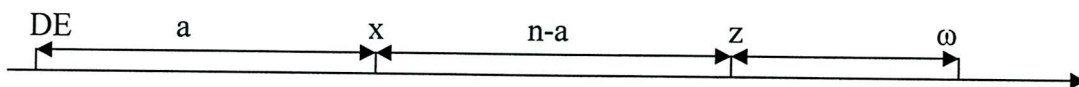
L'assureur calculera à partir d'un model actuariel, tenant compte des spécificités de chaque entreprise ou de chaque regroupement socioprofessionnel, le montant de l'IFC pour chaque employé, l'IFC totale constituera le passif social de l'entreprise et l'assureur évaluera donc le montant de l'apport et de la prime, que l'entreprise devra payer pour la première année de couverture.

Pour ce faire l'assureur déterminera d'abord pour chaque employé la valeur actuelle probable futur(VAPF) qui est la valeur des engagements futurs actualisés pour cet employé, au jour de l'évaluation, la somme de ces différentes VAPF donnera la VAPF totale.

Ensuite l'assureur va déterminer le coût normal(CN) qui correspondra à l'augmentation des droits acquis pour un employé sur une année, ce coût normal correspondra à la prime pure du contrat

A- Model actuariel

En partant d'une population d'employés d'une entreprise donnée, l'assureur va mettre en place un régime IFC en partant de certaines hypothèses, il va faire le bilan actuariel de l'entreprise à une date t quelconque, en s'appuyant sur le diagramme suivant :



Notations :

DE : âge d'entrée dans le régime

X : âge du salarié au moment de l'évaluation (t)

Z : âge de départ à la retraite du salarié

ω : âge limite de vie (imposé par la table de mortalité)

a : ancienneté avec $a=n-a$

n : période totale d'activité au sein du régime

$K(a)$: prestation, acquise ou potentielle, à l'âge a

i : taux d'actualisation

Ancienneté acquise : définie par l'accord d'entreprise, par la convention collective ou le code du travail.

Ancienneté au terme : définie par l'accord d'entreprise, par la convention collective ou le code du travail.

L'actuaire, de la compagnie d'assurance, va donc déterminer la valeur actuelle des prestations futures à partir du modèle suivant :

$$VAPF = \frac{z-x p_x * z-x p'_x}{(1+i)^z} * K(z) \quad (1)$$

$K(z)$ est une fonction qui représente les droits acquis par le salarié au moment de son départ en retraite. Elle va matérialiser les termes de la convention collective ou du code du travail.

Dans le cadre d'un régime garantissant un nombre de mois de salaire au moment du départ, en notant :

S : salaire de l'individu y à d'âge x au moment de l'évaluation

α : taux d'augmentation des salaires entre l'âge x et l'âge z

N : nombre de mois de salaire garantis par le régime

L'équation (1) devient :

$$VAPF = z-x p_x * z-x p'_x * \frac{(1+\alpha)^{z-x}}{(1-i)^{z-x}} * N * S$$

Le critère qui va ici influencer de façon significative sur cette VAPF en dehors de tout élément lié à l'âge et à l'ancienneté est la catégorie socioprofessionnelle ou CSP, en effet dans la réalité l'augmentation des salaires va être non seulement fonction de l'ancienneté mais aussi de la CSP, en intégrant ce nouvel élément, notre VAPF devient :

$$VAPF = z-x p_x * z-x p'_x * \frac{\prod_{k=1}^{z-x} (1+\alpha_{x+k}^{CSP})}{(1-i)^{z-x}} * N * S$$

A partir de cette VAPF, l'assureur va déterminer la dette actuarielle (DA), qui représente les droits acquis par un employé à la date de l'évaluation, cette valeur correspond à l'ancienneté acquise divisée par l'ancienneté au terme multipliée par la VAPF.

$$DA = \frac{\text{ancienneté acquise}}{\text{ancienneté au terme}} * VAPF$$

Enfin de la VAPF, l'assureur va déterminer le coût normal (CN) qui correspond à l'augmentation de droits pour une année supplémentaire d'ancienneté, il représentera donc la prime pure que l'entreprise devra régler chaque année, après avoir fait une nouvelle évaluation tenant compte des nouvelles entrées ainsi que des départs. Le CN sera égal à la VAPF divisée par l'ancienneté au terme. Cette valeur est calculée individu par individu puis sommée.

$$CN = \frac{VAPF}{\text{ancienneté au terme}}$$

Ainsi la prime que devra régler l'entreprise pour la première année de couverture sera égale à la DA plus le CN augmenter des chargements.

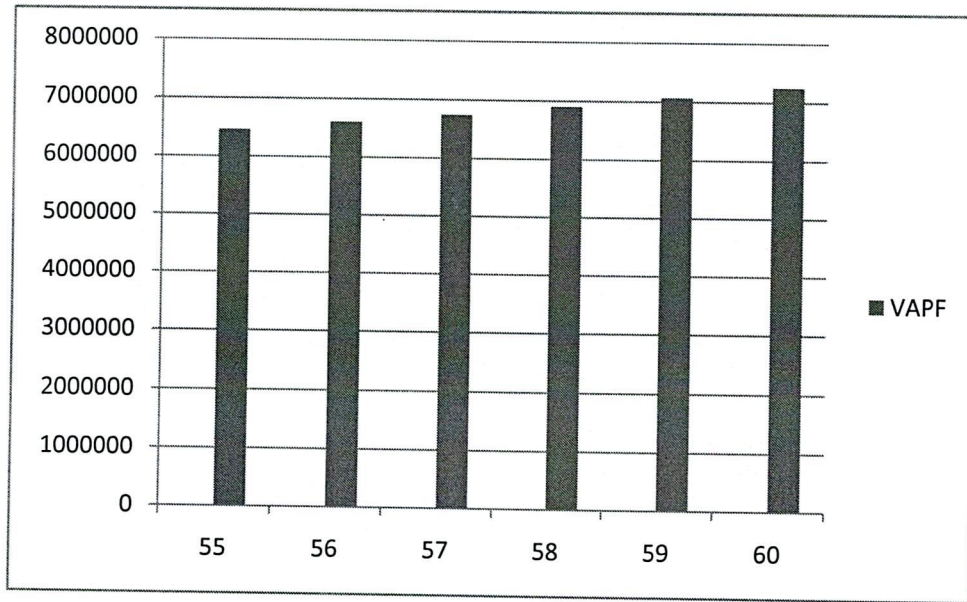
$$\text{Prime 1}^{\text{ère}} \text{ année} = DA + CN + \text{chargements}$$

B-Evaluation du model

Le model actuariel élaboré sera sensible à certain éléments, en effet ce model est fonction de différents paramètres, mais sera plus sensible à l'évolution d'un certain nombre d'entre eux.

1. Sensibilité à l'âge de départ à la retraite.

SENSIBILITE A L'AGE DE DEPART		
AGE DE DEPART	VAPF	DA
55	6462893	2580942
56	6601517	2984947
57	6748712	2996093
58	6905363	3214629
59	7072474	3440814
60	7251201	3674915

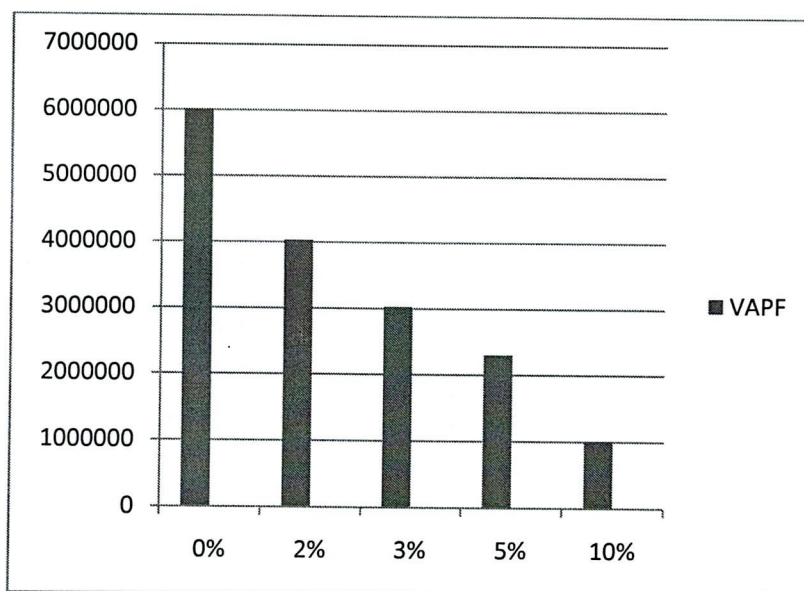


Nous constatons des variations au niveau de la VAPF et la DA, elles peuvent être analysées de la façon suivante :

- D'une part les employés qui partent le plus tardivement an retraite acquièrent une plus forte ancienneté, par voix de conséquence, ils touchent un capital plus grand.
- Mais de l'autre côté, plus l'âge de la retraite est grand plus le capital dû au terme est capitalisé plus longtemps, ce qui a pour effet de diminuer le montant des engagements de l'employeur.

2. Sensibilité au taux d'actualisation.

TAUX D'ACTUALISATION		
TAUX D'ACTUALISATION	VAPF	CN
0%	6014921	218062
2%	4036947	146353
3%	3029468	109829
5%	2298765	83338
10%	1002702	36351



En partant de l'hypothèse d'un taux garanti de 3%, nous constatons des variations autour de ce taux et une forte corrélation entre le taux et le montant des engagements de l'employeur. En effet plus le taux d'actualisation est faible et plus les engagements de l'employeur sont élevés.

3. Sensibilité à la table de mortalité.

On peut aussi constater une variation en fonction de la table de mortalité choisie, en effet vu que le model actuariel utilisé prend en compte la probabilité de décéder avant d'atteindre l'âge de la retraite, si la table de mortalité choisie présente un taux de mortalité élevé, la VAPF sera inférieure à celle obtenue avec une table de mortalité présentant un taux de mortalité plus faible.

Ainsi la VAPF obtenue en utilisant la table de mortalité de la population féminine sera plus élevée que celle obtenue en utilisant la table de mortalité de la population masculine, pour le même échantillon d'employés.

Chapitre 3 : Impact du produit IFC

L'IFC est une obligation légale mise à la charge de l'entreprise, c'est-à-dire de l'employeur, elle est un droit garanti au salarié. Malheureusement cette obligation n'est pas toujours respectée au niveau du marché gabonais du travail, certaines entreprises ne reversant rien ou juste une partie de l'IFC due au terme. Cette situation s'explique non seulement par la gestion en interne du fond de l'IFC par les entreprises elles même, mais aussi par le fait que les chefs d'entreprises ne trouvaient aucun avantage à externaliser la gestion de ce fond avant la loi qui rendait déductible du bénéfice imposable, le montant de la prime d'assurance versée pour la constitution d'un fond IFC.

Comment a évolué le portefeuille « épargne et capitalisation » des compagnies d'assurance, qui sont les gestionnaires de ces fonds IFC, autour de la date de défiscalisation et quelles sont les possibilités d'évolution de cette branche en fonction du marché de l'emploi au Gabon?

Nous tenterons de le faire au travers des données des entreprises du marché gabonais et plus précisément des émissions de primes des deux (2) sociétés pionnières dans la commercialisation des produits IFC/ISR, à savoir UAG-VIE¹² et OGARVIE.

Section 1 : Evolution fiscale du marché de l'assurance vie au Gabon.

Dans l'objectif d'encourager la commercialisation des produits d'assurance vie afin de soutenir la croissance des sociétés d'assurance et permettre au plus grand nombre de se garantir, le gouvernement de la République Gabonaise a par l'ordonnance n° 0001/98/PR du 10 juillet 1998 supprimé toutes les taxes sur les produits d'assurance vie, cette ordonnance a été intégrée à la Loi n°027/2008/PR portant Code Général des Impôts (CGI) au Gabon. Cette suppression de la taxe sur les produits d'assurance vie est édictée à l'article 368 de la section 1 du chapitre IV du CGI et dispose que : « sont exonérés de taxe :

- Les réassurances ;
- les assurances sur la vie et assimilés, y compris les rentes viagères et les contrats de rente différée ;
- les assurances bénéficiant, en vertu de dispositions exceptionnelles, de l'exonération des droits de timbre d'enregistrement ;

¹² Union des Assurances du Gabon VIE

- les assurances des crédits à l'exportation. »

Cette « détaxation » a été suivie par la note circulaire du 29 novembre 2004 qui édictait la déductibilité de la prime d'assurance du bénéfice imposable des sociétés, ce texte a été repris par la loi n° 027/2008/PR portant Code Général des Impôts au Gabon, il est contenu à la 1^{ère} sous-section de la section 2 du chapitre II du CGI au paragraphe IV qui stipule que : « sont déductibles des bénéfices imposables pour la part incombant aux opérations faites au Gabon :

- les primes d'assurances contractées au profit de l'entreprise pour couvrir les risques dont la réalisation entraîne directement et par elle-même, une diminution de l'actif net ;
- les primes d'assurances constituant par elle-même une charge d'exploitation ;
- les primes d'assurances-maladie versée aux compagnies d'assurance locales au profit du personnel lorsque ne figurent pas dans les charges déductibles, les remboursements de frais de cette nature au profit des mêmes personnes.

Par contre ne sont pas admises en déduction du bénéfice imposable, les sommes constituées par l'entreprise en vue de sa propre assurance. »

Section 2 : Impact du produit IFC au niveau de l'OGARVIE.

La société OGARVIE émet son premier contrat de type IFC durant l'exercice 2005, en comparant le volume des cotisations qu'elle a émis autour de cette période avec celle d'une autre compagnie du marché gabonais, UAG VIE qui elle, a émis son premier contrat de type IFC en 2000, nous constatons que la défiscalisation du produit IFC a influencé le volume des émissions de l'entreprise qui ensuite s'est remis à évoluer de façon régulière.

Tableau 1 : Cotisations émises de 2004 à 2008 par OGARVIE et UAG VIE (en milliers de francs CFA)

SOCIETES VIE		2004	2005	2006	2007	2008	Variations 2007/2008
GABON (GAB)	Union des Assurances du Gabon Vie	2 828 515	2 837 343	3 069 911	3 571 303	3 462 296	-3%
	OGAR Vie	2 953 698	3 265 722	4 778 824	5 212 157	6 266 431	20%
	Total sociétés reçues	5 782 213	6 103 065	7 848 735	8 783 460	9 728 727	11%
	Total marché	5 782 213	6 103 065	7 850 000	9 228 000	1 0576 000	15%
	% reçu	100%	100%	100%	95%	92%	
	cotisation moyenne/sociétés	2891107	3051533	3924367	4391730	4864363	11%

Source : Le marché de l'assurance en Afrique, FANAF/ Février 2010

Ces chiffres montrent bien que les émissions de cotisation de la société ont continué d'évoluer de façon régulière après la défiscalisation avec une variation de 45% des émissions entre 2005 et 2006, 2005 étant l'exercice véritable de prise d'effet de la mesure, il en n'est de même des émissions de la société UAG VIE.

Cette tendance est confirmée par l'ensemble des chiffres du marché dans la branche épargne contenu dans le tableau suivant :

Tableau 2. Evolution et structure de l'assurance vie depuis 2004 en branche Epargne.

Pays	En millions de francs CFA				
	2004	2005	2006	2007	2008
Gabon (GAB)	3093	3218	4659	5218	5405
Part dans total vie (en %)		53,80%	60,50%	57,80%	52,40%

Source : Le marché de l'assurance en Afrique, FANAF/ Février 2010

Nous constatons bien une variation de 44,7% entre les exercices 2005 et 2006, de plus la branche épargne représente en 2006, 60,5% du total des émissions des sociétés d'assurance vie.

De ce qui précède nous pouvons dire que la déductibilité des primes d'assurances des produits IFC a eu pour effet de « doper » l'assurance vie et de relever entre l'exercice 2005 et 2006 le montant des primes encaissées mais ensuite cette évolution s'est stabilisée pour augmenter à un rythme identique à celui observé avant l'entrée en vigueur de la déductibilité. Cet état des choses peut s'expliquer par deux phénomènes, au moment où la loi a été prise il y a eu un engouement des entreprises pour confier la gestion de leurs fonds IFC aux assureurs,

mais ensuite, faute de produits adaptés et répondant aux besoins des chefs d'entreprises qui attendent que leurs contrats soient plus rentables afin de réduire leur charge en termes de prime, le nombre de contrat souscrit a considérablement diminué.

De plus les compagnies d'assurance vie étant peu communicatrices ceci a eu pour effet de toucher le moins de public possible. C'est dans ce sens que la société OGARVIE porte aujourd'hui une partie de ses efforts sur le volet communication.

Chapitre 4 : Perspectives.

Le souci principal des chefs d'entreprises prospects étant celui de la rentabilité des produits IFC, les assureurs doivent trouver le moyen de concilier ce souci de rentabilité à l'obligation de sécurité et de liquidité édicté par la législation unique.

Section 1 : La structure des placements des sociétés d'assurance vie sur le marché gabonais.

Le marché gabonais de placement des sociétés d'assurance vie est caractérisé par une masse importante de liquidité placée principalement sous forme de DAT¹³, comme nous pouvons le constater dans le tableau suivant :

Tableau 3 : Structure des placements sur le marché gabonais.

STRUCTURE PLACEMENTS VIE	2008	Obligations	Actions	Immobilier	liquidités	Prêts	Autres
Gabon (GAB) (en millions de francs CFA)	31345	5593	2716	3824	17796	1012	404

Source : Statistiques par société (zone FANAF), FANAF/Février 2010

Cette tendance s'explique d'abord par la nécessité de répondre à l'obligation de sécurité et de liquidité préconisée par la législation unique, mais ensuite par l'étroitesse du marché financier, en effet le volume d'obligations émises par la BVMAC¹⁴, qui n'a démarré ses émissions que 13 août 2008, reste pour le moment très faible par rapport à la masse de liquidité dont disposent les sociétés d'assurance.

Si les Dépôts à Terme présentent l'avantage de liquidité car les banques de la place les accordent sur une durée de six (6) mois, cet avantage est en train de disparaître car pour assurer un rendement de 3% sur les DAT les banques demandent à ce qu'ils soient placés sur douze (12) à vingt quatre (24) mois.

¹³ Dépôt à Terme

¹⁴ Bourse de valeurs Mobilières de l'Afrique centrale.

Section 2 : La structure des placements de l'OGARVIE.

La structure des placements de l'OGARVIE en 2008 est quasiment identique à celle du marché gabonais, en effet comme pour le marché national, plus de la moitié des placements est faite de liquidité placée sous forme de DAT.

Tableau 4. La structure des placements de l'OGARVIE.

	2008	Obligations	Actions	Immobilier	liquidités	Prêts	Autres
STRUCTURE PLACEMENTS VIE de l'OGARVIE	2063	557	371	882	2229	201	37

Source : Données société 2008

En partant du fait que l'épargne constitué pour le compte de l'IFC n'est acquis à l'adhérent qu'au moment de la retraite, le fond IFC est donc une épargne stable car elle ne cours pas de risque de rachat en cours de contrat et l'assureur sait exactement à quelle moment et combien il devra payer à la sortie d'un adhérent. De ce fait l'assureur devrait donc diversifier ses placements afin d'assurer une meilleure rentabilité aux produits IFC et attirer un plus grand nombre de clients.

L'une des solutions dont dispose l'assureur afin d'atteindre cet objectif est les contrats libellés en unités de compte (U.C), en effet cette possibilité est donnée par le Code des assurances en son article 56 du chapitre 1^{er} titre II traitant des règles relatives aux assurances de personnes et aux contrats de capitalisation. L'assureur a donc la possibilité d'adosser l'épargne constituée par le fond IFC à une valeur mobilière. Cette opération pourra se faire par l'entremise des OPCVM.

Les OPCVM (organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières) sont des sociétés ou quasi-sociétés dont l'activité consiste à investir sur les marchés l'épargne collectée auprès de leurs porteurs de parts. L'activité des OPCVM appartient donc à la gestion collective d'actifs, ce qui la distingue à la fois :

- de la gestion pour compte propre : l'OPCVM investit des fonds collectés auprès de tiers (gestion pour compte de tiers) et non ses propres fonds (gestion pour compte propre).

- de la gestion sous mandat : l'OPCVM investit collectivement des fonds appartenant à des tiers multiples et non à un tiers unique (gestion de fortune).

Au passif de l'OPCVM figurent les capitaux apportés par les souscriptions des porteurs.

A l'actif de l'OPCVM figurent les instruments financiers qu'il détient.

Le type d'OPCVM qui pourrait être utilisé comme véhicule de placement par les assureurs sont les FCP¹⁵.

Ce type de placement présente l'avantage de fournir un rendement plus élevé que les DAT car l'épargne est investie sur le marché financier en obligations ou en actions, il présente aussi suffisamment de sécurité eu égard aux secousses des subprimes qui ont entraîné une crise mondiale dernièrement. Néanmoins cet argument ne devrait être pas découragé les assureurs à aller vers ce type de placement car l'argument principal sera désormais sur le marché gabonais, qui est étrié, la rentabilité des contrats.

Mais cette démarche ne pourra se faire que de pair avec l'évolution du marché financier de la sous-région, mais entretemps la situation pourrait évoluer si l'organe de contrôle qu'est la CIMA pouvait faire modifier la législation unique afin de permettre aux sociétés d'assurance de délocaliser leur épargne qui dépasse les pourcentages imposés par le code des assurances.

¹⁵ Fond Commun de Placement

CONCLUSION GENERALE

Les opérations d'assurance réalisées par la société d'assurance OGARVIE ont pour objectif de permettre une meilleure protection des assurés. Ceci passe par une gestion efficiente de leurs contrats qui elle-même est liée à une gestion saine de l'entreprise.

Pour atteindre cette efficience, la société d'assurance doit non seulement être en mesure d'assurer une rentabilité élevée sur les contrats d'épargne mais aussi préserver une sécurité des placements qu'elle effectue.

Dans le cadre des obligations mises à la charge des entreprises parapubliques et privées, pour la protection du salarié, il y'a les engagements sociaux. La déductibilité des primes d'assurance versées pour le compte des IFC instaurée par le Gabon en 2004 a permis de relancer ce produit dans le portefeuille « épargne et capitalisation » des sociétés d'assurance, mais aujourd'hui pour attirer plus d'entreprises et augmenter leur chiffre d'affaire dans cette branche, les sociétés doivent pouvoir assurer des rendements élevés sur leurs produits IFC.

Ceci passe par l'utilisation de nouveaux véhicules de placement propre à générer des plus-values plus importantes que les placements traditionnels des sociétés d'assurance. Ce choix implique pour l'assureur de se mettre en adéquation avec la gestion des portefeuilles de contrats exprimés en unités de compte (U.C), ceci passe par une adaptation de la structure fonctionnelle et une formation du personnel.

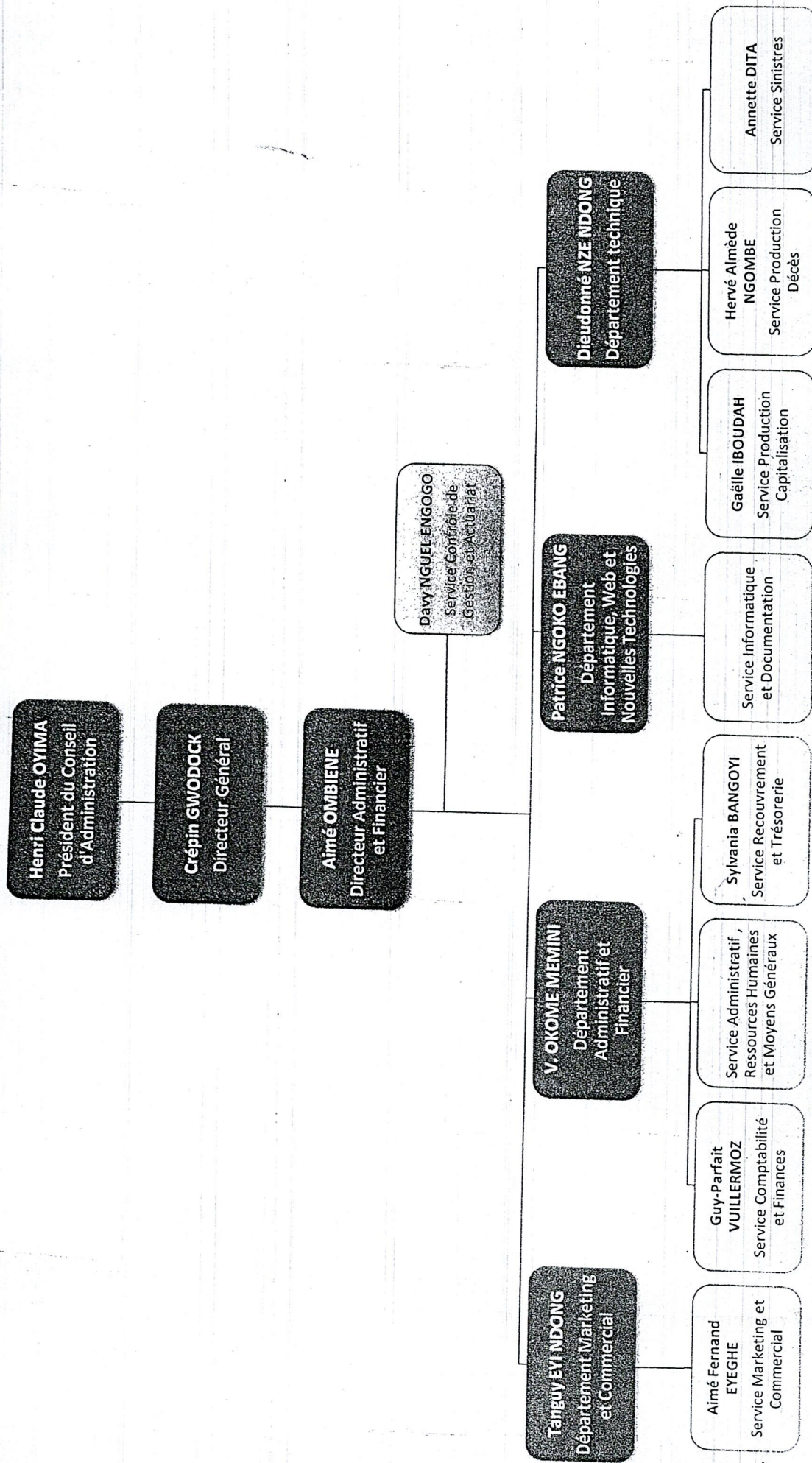
Sur ce plan la société OGARVIE mène aujourd'hui de grands efforts en termes de formation du personnel et mène des études en vue de gérer au mieux son portefeuille de contrats IFC.

En plus des placements sur le marché financier au travers des OPCVM, les sociétés d'assurance de la CIMA gagneraient certainement à utiliser d'autres pistes de placement ou de financement, telle que la titrisation.

ANNEXES

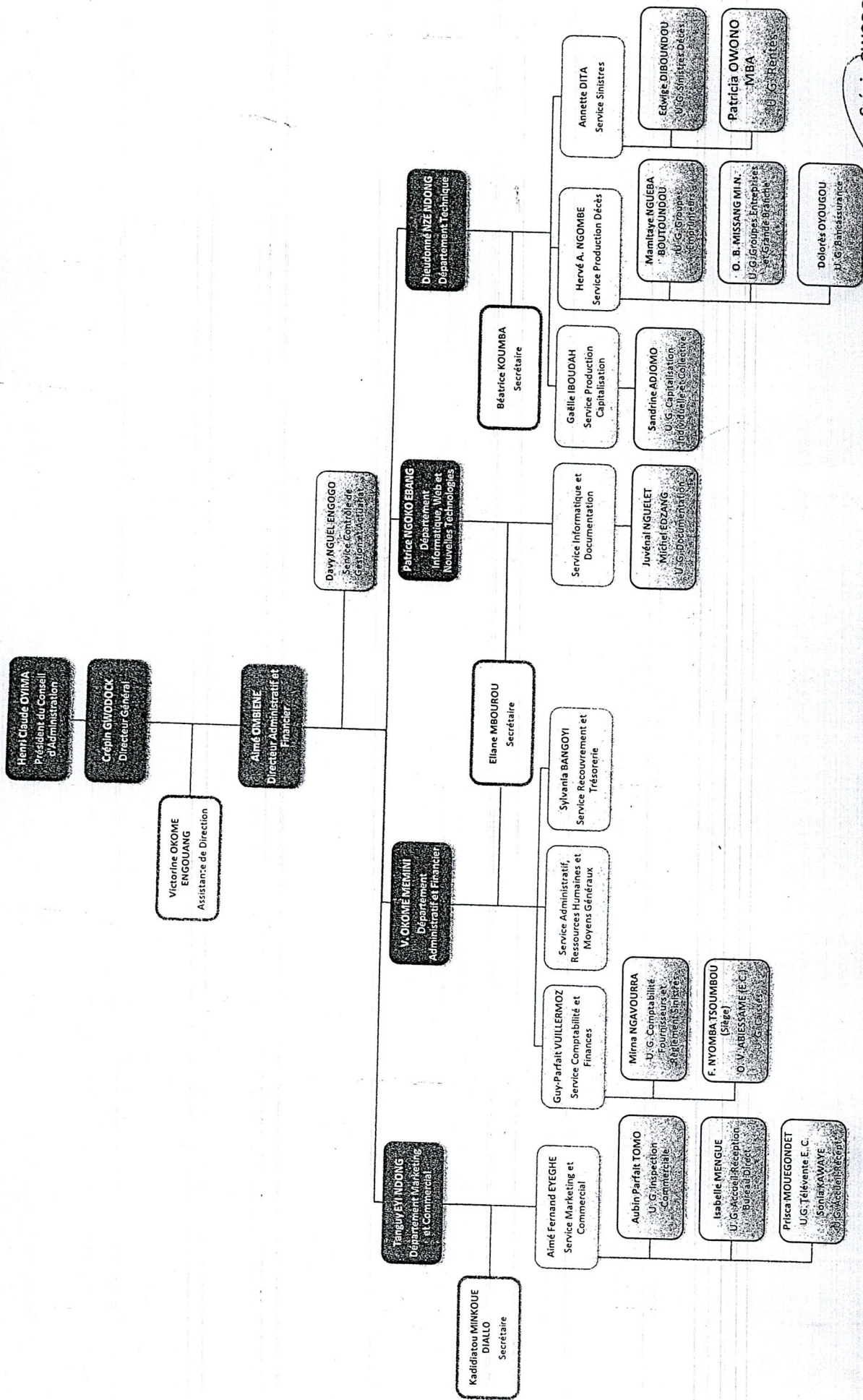
ANNEXE n°1

ORGANIGRAMME HIERARCHIQUE DE L'OGARVIE



Crépin GWODOCK
Directeur Général

ANNEXE n°2
ORGANIGRAMME FONCTIONNEL DE L'OGARVIE



Crép[Grépin GWODOCK]
Directeur Général



BIBLIOGRAPHIE

BIBLIOGRAPHIE

- **Code des Assurances de la CIMA**, Editions CIMA 2010
- **Statistiques par société de 2004 à 2008**, FANAF Février 2010
- **Brochure sur les marchés 2004-2008**, FANAF Février 2010
- **Rapport d'activités OGARVIE 2008**
- **Actuariat assurance vie**, Pierre PETEAUTON, Editions Argus 2008

TABLE DES MATIERES

Dédicace.....	I
Remerciements.....	II
Liste des sigles et abréviations.....	III
Résumé.....	IV
Sommaire.....	V
Introduction générale.....	1
I ^{ère} Partie : Présentation de l'OGARVIE.....	2
Chapitre 1 : L'organisation.....	2
Section 1 : présentation de l'OGARVIE.....	2
Section 2 : Missions.....	3
1. Les produits « épargne ».....	3
- En individuelle.....	3
• Epargne junior.....	3
• Avenir retraite.....	3
• Le plan épargne retraite.....	3
• Padouk.....	3
- En collective.....	4
• IFC/ISR.....	4
2. Les produits décès.....	4
- En individuelle.....	4
• Protection familiale.....	5
• Homme clé.....	5
• Crédit-banque.....	5
- En collective.....	5
• Groupe prévoyance.....	5
• Groupe-emprunteur.....	5
Chapitre 2 : Structure fonctionnelle.....	6
Section 1 : La Direction Générale.....	6
• De prévision.....	6
• De gestion.....	6

• De contrôle.....	7
Section 2 : le fonctionnement des différents départements et services.....	7
1. Direction Administrative et Financière.....	7
2. Département Administratif et Financier.....	7
3. Département Marketing et Commercial.....	8
4. Département Informatique, Web et Nouvelles Technologies.....	8
5. Département Technique.....	8
6. Service Contrôle de Gestion et Actuariat.....	9
7. Service Marketing et Commercial.....	10
8. Service Comptabilité et Finances.....	11
9. Service Administratif, Ressources Humaines et Moyens Généraux.....	12
10. Service Informatique et Documentation.....	13
11. Service Production Capitalisation.....	13
12. Service Production Décès.....	14
13. Service Sinistres.....	15
Chapitre 3 : Suggestions.....	17
Conclusion.....	18
II^{ème} Partie : IMPACT DU PRODUIT « IFC » DANS LE DEVELOPPEMENT DE L'ASSURANCE VIE DANS LE PORTEFEUILLE DE L'OGARVIE.....	19
Chapitre 1 : Le cadre réglementaire.....	19
Chapitre 2 : La gestion par les assureurs.....	23
A- Model actuariel.....	23
B-Evaluation du model.....	25
Chapitre 3 : Impact du produit IFC.....	28

Section 1 : Evolution fiscale du marché de l'assurance vie au Gabon.....	28
Section 2 : Impact du produit IFC au niveau de l'OGARVIE.....	29
Chapitre 4 : Perspectives.....	30
Section 1 : La structure des placements des sociétés d'assurance vie sur le marché gabonais.....	31
Section 2 : La structure des placements de l'OGARVIE.....	31
Conclusion générale.....	34