

**Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
(CIMA)**

**Institut International des Assurances (I.I.A)
B.P. 1575 Yaoundé
Tél. : (237) 220 71 52
République du Cameroun**

**17^{ème} promotion DESS-A
Année académique 2004-2006**

THEME

**PROBLEMATIQUE DE LA RENTABILITE
DES SOCIETES D'ASSURANCE VIE FACE AUX
EXIGENCES DU CODE CIMA**

Mémoire présenté et soutenu publiquement par :

**Mme MBALA Marie Madeleine Epouse ONANA
*Pour l'obtention du Diplôme d'Etudes
Supérieures Spécialisées en Assurances (DESS-A)***

Sous la direction de :

**M. MENG Ferdinand
*Diplômé de l'I.I.A.
DES-A 3^{ème} Promotion
DG SAAR – Vie Cameroun***

Octobre 2006

**Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
(CIMA)**

**Institut International des Assurances (I.I.A)
B.P. 1575 Yaoundé
Tél. : (237) 220 71 52
République du Cameroun**

**17^{ème} promotion DESS-A
Année académique 2004-2006**

THEME

**PROBLEMATIQUE DE LA RENTABILITE
DES SOCIETES D'ASSURANCE VIE FACE AUX
EXIGENCES DU CODE CIMA**

Mémoire présenté et soutenu publiquement par :

**Mme MBALA Marie Madeleine Epouse ONANA
*Pour l'obtention du Diplôme d'Etudes
Supérieures Spécialisées en Assurances (DESS-A)***

Sous la direction de :

**M. MENG Ferdinand
*Diplômé de l'I.I.A.
DES-A 3^{ème} Promotion
DG SAAR – Vie Cameroun***

Octobre 2006

DEDICACE

- A mon père, François-Xavier MENYE MBALA (†),
symbole de travail et de persévérance ;
- A mon cher époux, Jean Jules ONANA ;
- A mes enfants, Chantal, Jean Colbert, Rachel Olivia
et Jean François-Xavier ;
- A tous les hommes de paix et de progrès

Je dédie ce modeste travail.

REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier tous ceux qui, de près ou de loin, ont contribué à l'aboutissement de ce travail. Nos sincères remerciements vont particulièrement à :

- Monsieur MENG Ferdinand, pour l'accueil, les conseils, la formation continue, les écueils à éviter, le soutien matériel et financier qu'il nous a apporté.
- La Direction Générale et tout le personnel de SAAR-VIE, , pour la sollicitude avec laquelle ils nous ont accompagnée tout le long de notre stage et pendant la rédaction du présent mémoire ;
- L'ensemble du corps enseignant et administratif de l'Institut International des Assurances (I.I.A.) à Yaoundé, pour la science, les conseils de la vie professionnelle d'un cadre d'assurances, qu'ils nous ont communiqués durant les deux années de formation ;
- Monsieur MBALA BINELI, pour les encouragements et le soutien moral ;
- Monsieur et Madame MELINGUI NOUMA, pour leur soutien et divers conseils ;
- Nos parents, sœurs, frères, et amis, en particulier, ceux dont l'amitié et la fraternité sont, pour nous, source de performance et d'émulation.

LISTE DES PRINCIPALES ABREVIATIONS

Art. = Article

CIMA = Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance

CRCA = Commission Régionale de Contrôle des Assurances

I.A.R.D. = Incendie Accident Risques Divers

T.V.A. = Taxe sur la Valeur Ajoutée

op. cit. = Opere citato (ouvrage déjà cité)

p. = page

SAAR-VIE = Compagnie Spécialisée dans les Opérations d'Assurance vie et de Capitalisation.

SOMMAIRE

RESUME.....	V
INTRODUCTION GENERALE.....	1
 TITRE 1 : La rentabilité : une obligation pour la survie de l'entreprise d'assurance vie.....	 3
Chapitre 1 : la rentabilité : garantie de l'équilibre financier de l'entreprise.....	4
.Section 1 : le concept de rentabilité.....	4
Section 2 : Impact de la rentabilité sur les engagements de l'entreprise envers ses partenaires.....	6
Chapitre 2 : La rentabilité et la technique de l'assurance vie.....	9
Section 1 : Le contrat d'assurance vie.....	9
Section 2 : La protection de l'entreprise d'assurance vie : la coassurance et la réassurance.....	11
 TITRE 2 : Les exigences du code CIMA et la rentabilité de l'entreprise d'assurance vie.....	 14
Chapitre 1 : Les exigences de la gestion financière de l'entreprise d'assurance vie.....	15
Section 1 : Le bilan des grandes masses.....	15
Section 2 : La rentabilité des placements.....	19
Chapitre 2 : La réglementation : contrainte ou nécessité pour la rentabilité de l'entreprise d'assurance vie ?.....	24
Section 1 : Les objectifs de la réglementation.....	24
Section 2 : La rentabilité : un ensemble des stratégies de gestion.....	28
 CONCLUSION GENERALE.....	 34

RESUME

L'entreprise d'assurance vie, comme toute autre entité économique, a largement besoin d'un niveau suffisant de rentabilité, d'abord pour la survie, ensuite pour le maintien de son équilibre financier et de sa valeur. A cet effet, de nombreuses précautions doivent être prises pour lui permettre d'être solvable à tout moment.

En dehors de son activité principale : la couverture des risques, l'entreprise d'assurance vie fait recours à une activité accessoire : la création de richesses supplémentaires constituées des produits financiers générés par des placements productifs constitués des valeurs mobilières, immobilières, des prêts et dépôts en espèces qui génèrent des revenus financiers lui permettant d'honorer ses engagements envers ses partenaires. Elle se trouve permanemment en quête d'excellence, non seulement au niveau de sa gouvernance mais également au niveau de sa performance et de ses relations envers ses partenaires.

Il est sans ignorer que l'entreprise d'assurance vie exerce son activité dans un environnement social et économique réglementé. Ainsi, le Code CIMA exige en matière de gestion financière, les conditions légales relatives aux provisions mathématiques qui doivent être bien évaluées et suffisantes, aux placements autorisés permettant de couvrir les engagements réglementés. Ces conditions sont nécessaires pour tous les intervenants du marché, à savoir : les assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance et capitalisation ; les entreprises d'assurance vie et l'Etat.

Les exigences du code CIMA sont appliquées dans les entreprises d'assurance vie, mais nécessitent une certaine surveillance à travers le contrôle de la CRCA relayé par de l'Etat. Elles servent de guide pour atteindre l'objectif de rentabilité dans ces entreprises. Mais, les dirigeants et les cadres de ces sociétés doivent redoubler d'efforts, de vigilance et de rigueur pour avoir à une rentabilité permanente et suffisante par des méthodes de politique financière et de gestion stratégique adaptées à l'environnement social, économique et politique des pays membres de la CIMA.

INTRODUCTION GENERALE

L'activité de l'entreprise d'assurance est l'un des acteurs de la lutte contre la pauvreté et le combat pour le développement socio-économique ; deux préoccupations majeures des Etats membres de la CIMA.

L'assurance peut être définie comme une réunion de personnes qui, craignant ou prévoyant, l'arrivée d'un évènement dommageable pour elles, se cotisent pour permettre à celles qui seront frappées par la survenance de cet évènement, de faire face à ses conséquences. Le professeur J. HEMARD définit l'assurance comme étant, une opération par laquelle, une partie, l'assuré, se fait promettre, moyennant une rémunération : la prime ou la cotisation, pour lui ou pour un tiers, en cas de réalisation d'un risque, une prestation par une autre partie, l'assureur, qui prenant en charge un ensemble de risques les compense conformément aux lois de la statistique.

Cette définition est globale pour les deux formes d'assurance : les assurances IARD et les assurances des PERSONNES. L'assurance a rôle social et économique :

Sur le plan social, elle aide à la prévoyance des évènements, à une époque donnée de la vie : la santé, l'éducation, la reconstitution du patrimoine détruit, la sécurité des revenus, la garantie des revenus aux orphelins et veuves suite à la disparition du chef de famille, bref elle permet la sérénité de la vie.

Sur le plan économique, elle contribue au financement de l'économie nationale en mettant à la disposition des agents économiques des ressources dont elle dispose et contribue ainsi à la politique de développement par la création des richesses. Elle aide les entreprises à surmonter les risques liés à leur activité. Aussi, les banques peuvent-elles octroyer les prêts aux promoteurs, sans risque de perte de fonds grâce aux garanties d'assurances comme l'assurance décès emprunteur.

Il est question pour nous de parler essentiellement de l'assurance vie qui constitue la grande partie de l'assurance des PERSONNES. La mise en activité

d'une entreprise d'assurance vie est autorisée par un agrément que lui accorde le ministère en charge des assurances après avis favorable de la CRCA ; organe de contrôle de la CIMA.

L'assurance vie consiste à collecter les cotisations des souscripteurs pendant une certaine durée et à reverser à l'assuré ou à un bénéficiaire le cumul des sommes augmenté des intérêts sous la forme de capital ou de rente à une époque préalablement fixée dans le contrat. L'entreprise d'assurance vie conserve pendant longtemps des sommes considérables qu'elle injecte dans l'économie nationale sous forme de ressources nécessaires à la réalisation d'investissements productifs ou d'infrastructures. Etant donné que ces ressources ne sont pas la propriété de l'assureur vie, il importe à ce dernier d'investir prudemment en maximisant la rentabilité de ces investissements ou placements. Les produits d'assurance vie permettent ainsi aux individus de constituer une épargne ou de faire face à des imprévus de la vie tels que le décès prématuré, une invalidité ou une sérénité pour les vieux jours.

Le principe de l'assurance amène l'assureur vie à prendre d'importants engagements envers les assurés. Les dispositions de l'article 334 du code CIMA exigent des engagements réglementés qui doivent faire l'objet d'une évaluation suffisante. En outre, l'article 335 impose que ces engagements réglementés soient représentés par des actifs équivalents. Cette exigence entraîne un certain nombre de critères de gestion de ces actifs : la sécurité, la rentabilité et la liquidité.

La nécessité de la rentabilité ne nous parait pas manquer d'intérêt de même qu'il nous semble judicieux de se pencher sur son impact sur la gestion administrative et technique de l'entreprise d'assurance vie. (Titre I).

Le critère de rentabilité est une exigence du code CIMA. Ceci a pour conséquence, l'imposition d'une politique financière caractérisée par des contraintes réglementaires et des impératifs stratégiques, mais il faut se rapprocher de la structure des populations, de leurs revenus et de l'économie en général pour vulgariser et optimiser la rentabilité cette activité dans notre environnement. (Titre II).

TITRE I

LA RENTABILITE : UNE OBLIGATION POUR LA SURVIE DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE

CHAPITRE I : LA RENTABILITE : GARANTIE DE L'EQUILIBRE FINANCIER DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE.

La rentabilité se définit comme étant la profitabilité d'une exploitation, l'appréciation du résultat en terme monétaire d'une entité économique. Elle est généralement présentée comme l'une des références fondamentales qui orientent les décisions et les comportements des entreprises.

Mais la façon dont ces dernières la prennent en compte dans la formulation de leurs projets, donne lieu à des appréciations divergentes. La référence à un certain niveau de rentabilité peut traduire l'existence pratique d'une norme effective à laquelle les entreprises subordonnent leurs comportements. Elle peut aussi traduire la norme idéale, rationnelle, souhaitable que les entreprises devraient prendre en compte comme instrument de calcul économique afin d'orienter la préparation de leurs décisions.

Le seuil de rentabilité auquel les performances d'une entreprise doivent être comparées, s'ouvre sur de multiples possibilités et revêt ainsi un caractère relatif à la notion de rentabilité (section 1). L'aptitude à dégager des résultats monétaires ne peut être jugée indépendamment des moyens engagés pour les obtenir et du niveau d'activités atteint par l'entreprise (section2).

Section 1 : Le concept de rentabilité

L'appréciation de la rentabilité ne peut se borner à la seule mesure du résultat. Elle prend en compte d'autres grandeurs ; d'où l'analyse de la rentabilité économique, de la rentabilité financière et de la solvabilité de l'entreprise.

1 - La rentabilité économique.

Elle met en rapport le résultat et les actifs utilisés pour l'obtenir. Si ces actifs représentent l'outil de production mis en œuvre par l'entreprise, ils sont

considérés comme rentables dans la mesure où ils rapportent beaucoup plus qu'ils n'en ont coûtés. Cette comparaison permet un raisonnement en terme de rendement de cet outil. La rentabilité économique fait ressortir l'efficacité opérationnelle que l'entreprise exprime dans la valorisation d'un outil de production. Elle peut être appréciée par sa valeur actuelle nette, son taux interne de rendement, le délai de récupération du capital investi sur cet outil. Elle est exprimée par le ratio de rendement des actifs qui est le rapport entre le résultat de l'exercice et l'actif total. Cette option de la rentabilité élimine l'incidence de financement de cet outil.

$$\text{Rentabilité des actifs} = \frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{Actif total}}$$

2 - La rentabilité financière

Elle intègre les modalités de financement et met en jeu le rapport du résultat global de l'exercice revenant aux propriétaires et le montant des capitaux propres qu'ils ont investis dans l'entreprise. Elle est formulée par le ratio : résultat de l'exercice sur capitaux propres. Elle est abordée du point de vue des actionnaires car ceux-ci, ayant consenti une avance à l'entreprise sous forme d'apport en capitaux propres, souhaitent comparer cet apport au résultat net qui pourra leur revenir après déduction des charges d'exploitation et hors activité de l'entreprise.

$$\text{Rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat de l'exercice}}{\text{Capitaux propres}}$$

3 - Rentabilité et solvabilité

La recherche de la rentabilité caractérise la logique mise en œuvre dans les entreprises. Mais cet objectif ne suffit pas à exprimer toutes les dimensions de la rationalité économique et financière. Il faut prendre en compte les résultats obtenus au cours d'une période passée et les comparer aux moyens économiques et financiers engagés pour les obtenir. Cette optique d'analyse présente deux défauts majeurs :

- Elle est tout d'abord enfermée dans une approche par période où elle exprime un taux de rentabilité d'une période qui, peut être affectée par une forte volatilité des fonds, rendant illusoire toute référence à une évolution significative.
- Elle garde ensuite un caractère rétrospectif, puisqu'elle juge l'entreprise sur les résultats passés.

C'est la raison pour laquelle la gestion financière tend à raisonner en terme de valeur d'entreprise, en définissant cette dernière comme, la capitalisation des revenus futurs prévisibles. Cette conception de la rentabilité a le mérite de traduire les anticipations relatives aux perspectives bénéficiaires de l'entreprise. Dans ces conditions, le maintien de la valeur de l'entreprise à un niveau élevé apparaît comme, l'un des impératifs majeurs auxquels la gestion de l'entreprise se trouve confrontée.

L'objectif de la rentabilité apparaît comme un ressort exclusif de la rentabilité économique et financière : un aspect dominant de l'entreprise et comme un objectif à atteindre : la recherche de l'équilibre financier, la conservation et l'augmentation de la valeur de l'entreprise.

Section 2 : Impact de la rentabilité sur les engagements de l'entreprise d'assurance vie envers les partenaires.

L'entreprise d'assurance vie, comme toute autre entité économique, tient une comptabilité qui représente la base de gestion financière permanente, permettant de renseigner le chef d'entreprise et le conseil d'administration sur les décisions de gestion à prendre. Elle permet de connaître la situation financière de l'entreprise et par la suite son niveau de rentabilité. Elle sert de moyens de preuve du résultat et de communication envers les personnes liées à l'entreprise telles que : les employés et les actionnaires. La satisfaction de ses partenaires est liée à la rentabilité de l'entreprise.

1 - L'Etat et les souscripteurs de contrat.

Toute entreprise a une obligation légale : celle de tenir une comptabilité lui permettant de payer les impôts, de fournir les renseignements pour les besoins statistiques, économiques, et d'ordre publics. L'entreprise d'assurance vie ne saurait être en marge de cette obligation. Cette dernière ne sera honorée que si l'entreprise est rentable. Dans le cas contraire, elle est amenée à disparaître du fichier des entreprises

En plus, la bonne marge de rentabilité d'une entreprise permet un meilleur positionnement sur le marché national des assurances : elle permet la fidélisation des clients qui sont ici des souscripteurs de contrat. Ceci est d'autant plus important que, dans le marché camerounais par exemple, une entreprise ne peut faire une proposition valable d'offre de services d'assurance auprès des grandes sociétés, où la prime d'assurance est consistante, que si celle-ci a une attestation de solvabilité délivrée par le ministère en charge des assurances pour l'exercice comptable antérieur.

2 - Engagements vis-à-vis des employés.

Un niveau de rentabilité suffisant de l'entreprise d'assurance vie par rapport à l'environnement est une fierté pour les employés. Cette entreprise présente une bonne image au sein de son marché. Ce qui entraîne pour les employés une satisfaction par rapport à la motivation au travail et au traitement subi dans leur carrière. Ainsi, les engagements pris par l'entreprise envers les employés seront honorés avec une bonne évolution de la rentabilité. Ceci à travers la gestion des ressources humaines dont l'un des objectifs est d'assurer la cohérence entre les plans d'action de l'entreprise et les politiques relatives à la gestion des ressources humaines. L'entreprise devra ainsi gérer les compétences des employés, ce qui implique la gestion de la performance économique de l'entreprise. La satisfaction des employés permet l'amélioration des compétences requises d'où celle de la rentabilité.

3 - Engagements vis-à-vis des actionnaires

La rentabilisation des fonds déposés par les actionnaires comme apport en capitaux rend l'activité fiable qui génère un bénéfice annuel pouvant être affecté à des réserves, à l'augmentation du capital, ou alors à la distribution des dividendes aux actionnaires. La satisfaction des actionnaires est non seulement une meilleure rémunération des fonds alloués à l'entreprise pour sa création et même pour le maintien de son activité, mais aussi l'appréciation de cette activité à sa juste valeur par : une meilleure communication sur les objectifs et les résultats d'une part, une bonne lisibilité des documents comptables et financiers d'autre part, dans la prise de décision à travers une structure leur permettant, d'obtenir, les informations sur la valeur et l'équilibre financier de l'entreprise : le conseil de surveillance ou le comité de management.

Face à cet engagement, l'entreprise d'assurance vie a intérêt à rentabiliser son activité en présentant une solvabilité suffisante et permanente. En effet, à la fin de chaque exercice comptable, toutes les disponibilités de l'entreprise ne peuvent pas être considérées comme bénéfice. De nombreuses provisions doivent être constituées telles que les provisions mathématiques, la participation aux bénéfices... Ce n'est qu'après la couverture des engagements réglementés et d'autres exigences à respecter, que le reste des disponibilités peuvent être affectées à la rémunération des actionnaires de l'entreprise. Les actionnaires ont droit à la répartition des bénéfices. C'est pour cela que l'entreprise d'assurance vie doit générer des revenus substantiels que sont les produits financiers. Ces derniers apportent une grande contribution à la réalisation des bénéfices de l'entreprise. Il est évident que l'importance de ces revenus financiers apparaisse à travers leur impact sur la rémunération des actionnaires.

La rentabilité est sans conteste le fondement de toute activité. De nombreuses précautions sont prises pour conserver la suffisance de solvabilité, avec l'objectif principal d'honorer les engagements pris auprès des différents partenaires. Ceci est d'autant plus nécessaire dans l'entreprise d'assurance vie qui a une particularité technique à savoir l'inversion du cycle de production.

CHAPITRE II : LA RENTABILITE ET LA TECHNIQUE DE L'ASSURANCE VIE.

Dans le cadre de son activité principale, l'entreprise d'assurance vie suit une logique qui n'est pas celle des autres entreprises de droit commun. Cette particularité tient à l'inversion du cycle de production. En effet, l'assureur vie collecte des cotisations versées par des souscripteurs de contrats d'assurances avant le paiement des prestations : versement du capital ou de la rente, qui peut intervenir après plusieurs années. Il prend ainsi des engagements à long terme selon les garanties souscrites à l'égard des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance vie et de capitalisation. Ces engagements de longue durée nécessitent la constitution des provisions mathématiques dans les investissements productifs (section 1). En plus, la technique d'assurance permet à l'entreprise d'assurance vie de prendre une couverture à travers la coassurance et la réassurance (section 2). La masse des primes collectées donne à l'entreprise une trésorerie abondante, mais l'enjeu majeur est la création d'un supplément de richesse, à travers les produits financiers qui jouent un rôle très important dans l'objectif de rentabilité.

Section 1 : le contrat d'assurance vie.

Le contrat d'assurance sur la vie fait intervenir :

- L'assureur qui est une entreprise d'assurance agréée pour présenter les opérations d'assurance. Il s'engage à payer la prestation dans les conditions fixées au contrat.
- Le souscripteur qui signe le contrat d'assurance et s'engage à payer la prime ou la cotisation.
- L'assuré sur qui repose le risque dont le décès ou la survie, à une date contractuellement fixée dans le contrat, conditionne la prestation de l'assureur.

- Le bénéficiaire est désigné par le souscripteur dans le contrat et reçoit la prestation de l'assureur.

1 - La contribution du souscripteur : la prime ou la cotisation.

La prime ou la cotisation est la contribution que le souscripteur verse à l'assureur en échange de la garantie qui lui est accordée. Elle est payable au début de l'opération d'assurance, fixée par l'assureur suivant la garantie souscrite, elle ne peut être modifiée en cours de contrat sans le consentement du souscripteur. La prime doit être suffisante, car, le cumul des sommes versées en terme de cotisations est investi en placements sûrs, rentables et liquides pour honorer le paiement des prestations tel que promis par l'assureur. Une partie des primes doit être utiliser pour faire face aux coûts de gestion des sinistres et à tous les frais généraux liés au contrat (acquisition et gestion) exposés par l'entreprise d'assurance.

« C'est bien la cotisation augmentée de l'ensemble des revenus qu'elle génère qui doit permettre de faire face à l'ensemble des engagements pris par l'assureur »¹.

L'assureur vie se doit de rentabiliser la prime perçue pour répondre à ses engagements. C'est ainsi que :

« Les assurances de capitalisation et de retraite donnent lieu à des accumulations de provisions tout au long de la durée des contrats ; or ce sont ces assurances qui tendent à se développer le plus rapidement dans les pays à économie moderne et ce phénomène accroît constamment le rôle de gestionnaire financier et donc d'investisseurs des assureurs »².

2 - La prestation de l'assureur : le capital ou la rente.

La prestation est l'objet même de la garantie fournie par l'assureur en cas de réalisation du risque. C'est la somme promise par l'assureur à l'assuré, déterminée d'avance et fixée dans le contrat. Elle peut être versée au bénéficiaire

¹ AXA et BEFEC, PRICE WATERHOUSE, Sociétés d'Assurance, Gestion et Analyse Financière. L'argus Paris, 1994 P. 365

² Jérôme YETMAN, Manuel international de l'Assurance, P. 12

ou à toute autre personne légalement désignée en cas de décès de l'assuré ou de non désignation du bénéficiaire. L'assurance vie s'analyse comme une double opération d'assurance et d'épargne. Le caractère « assurance » se trouve en cas de décès de l'assuré et le caractère « épargne » prédomine les assurances en cas de survie. Il se passe généralement une longue période entre le paiement de la prime et le versement du capital ou de la rente. Cet engagement à date dans le contrat est facile grâce aux valeurs mobilières et immobilières acquises par l'assureur. Elles constituent ainsi l'actif représentatif des engagements réglementés de l'assurance vie. La prestation ne pourra être versée au bénéficiaire de contrat que si ces valeurs, donc les placements, génèrent les produits financiers substantiels qui sont la résultante et la preuve de la rentabilité.

Section 2 : la protection de l'entreprise de l'assurance vie : la coassurance et la réassurance.

L'une des exigences techniques de l'assurance est la protection de cette activité par la division ou la répartition des risques assurés. Elle permet à l'assureur direct, soit par la coassurance, soit par la réassurance, d'être en sécurité et de disposer d'une grande capacité de souscription.

L'assurance est fondée sur les principes de solidarité et du partage du sort.

Par la coassurance, l'assureur direct ou apéritur cède une partie du risque qu'il accepte auprès de l'assuré à une autre ou plusieurs autres compagnies pour ne conserver que la part du risque qu'il est capable financièrement de supporter. Il reçoit en contrepartie une commission appelée commission d'apéritur. En cas de survenance du risque couvert, chaque assureur paie sa part du risque sans solidarité avec les autres.

Par la réassurance, l'entreprise d'assurance qui souscrit un risque dépassant sa capacité financière prend une couverture en réassurance soit ponctuellement par la cession facultative, soit par une convention annuelle appelée « traité ». L'influence de la réassurance sur l'activité de l'assurance vie s'exerce au niveau de la politique de souscription et des prestations à servir aux assurés et bénéficiaires de contrats d'une part, et au niveau financier d'autre part.

1 - Au niveau de la politique de souscription et les prestations.

La réassurance permet à l'entreprise d'assurance d'augmenter la capacité de souscription en lui donnant la possibilité de s'engager sur les grands risques et les risques nouveaux qui n'obéissent pas toujours à la loi des grands nombres, base statistique de l'assurance. Les provisions mathématiques relatives aux affaires cédées permettent aux réassureurs d'épauler l'entreprise d'assurance au moment du versement du capital comme prévu dans le contrat. Elles représentent des dépôts en espèces à concurrence du montant garanti. L'assureur direct conserve la prime dans la limite de sa capacité financière. Cette conservation, appelée rétention, est fixée soit par risque, soit par sinistre pour protéger le portefeuille contre les risques d'accumulation. Elle est importante dans ce sens que la rentabilité potentielle de l'entreprise d'assurance vie est directement liée à la rétention. L'entreprise d'assurance vie devra être rentable par une bonne sélection de risques.

2 - Au niveau financier.

La réassurance constitue quelque fois une source de financement pour l'entreprise d'assurance, par les dépôts qui génèrent les intérêts et la cadence de paiement des prestations. Les réassureurs préfèrent financer une entreprise d'assurance rentable pour augmenter leur bénéfice. Dans le cadre de l'exécution du plan de réassurance, l'entreprise d'assurance reçoit de ses réassureurs les dépôts. Toutefois, il est exigé que :

« Les provisions mathématiques relatives aux affaires cédées à un réassureur ne doivent être représentées que par les dépôts en espèces à concurrence du montant garanti »³

Le réassureur peut confier à l'assureur direct appelé cédante les dépôts techniques soit pour des exigences réglementaires, soit parce que la cédante a inséré cette clause dans le traité de réassurance. La cédante peut rémunérer ces dépôts à un taux inférieur à celui du marché et bénéficie de la différence entre

³ Art. 335 du Code CIMA

cette rémunération et le rendement qu'il obtient sur ses propres placements. Pour honorer ces engagements, à l'égard des réassureurs surtout en ce qui concerne les intérêts sur dépôt, l'entreprise d'assurance doit recourir à une politique financière efficace et fructueuse par les placements ayant une rentabilité certaine.

La technique d'assurance vie confère aux entreprises qui pratiquent cette activité la qualité de « géants financiers ». Le cumul des cotisations généralement pendant une longue durée peut leur donner une trésorerie abondante qui peut s'avérer illusoire si les précautions ne sont pas prises.

Ayant promis le paiement des prestations aux assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance vie et de capitalisation et ne pouvant thésauriser ces fonds, l'entreprise d'assurance vie est obligée de prendre des mesures prudentielles de gestion indiquées dans la réglementation du code CIMA en adoptant les stratégies lui permettant d'avoir une solvabilité certaine et permanente.

TITRE II

LES EXIGENCES DU CODE CIMA ET LA RENTABILITE DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE.

CHAPITRE I : LES EXIGENCES DE LA GESTION FINANCIERE DE L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE.

Le livre 3 du code CIMA indique le régime financier des entreprises d'assurance. Ce régime a trait aux provisions mathématiques et aux engagements réglementés de l'actif représentatif. Il introduit des règles de placements, de dispersion des placements, ainsi que les modalités d'évaluation des provisions techniques, des actifs représentatifs et de la marge de solvabilité des sociétés d'assurance. Il impose la localisation des placements sur les territoires des Etats membres de la CIMA et annexe une table de mortalité pour la tarification de entreprises vie. Les engagements réglementés des assureurs vie figurent au passif du bilan au poste principal des provisions mathématiques. Ces dernières sont équilibrées à l'actif du bilan par les placements mobiliers, immobiliers et les comptes des tiers (section1). La réalité et la solvabilité de cet actif doivent être contrôlées pour vérifier la rentabilité des placements afin d'honorer les garanties accordées aux souscripteurs de contrats (section 2).

Section 1 : Le bilan des grandes masses de l'entreprise d'assurance vie.

Il présente,

au passif :

- le capital et les réserves,
- les dettes à court, moyen et long terme,
- les provisions mathématiques,
- le bénéfice sur exercice antérieur.

à l'actif :

- Les placements et autres valeurs immobilières,
- Les parts des réassureurs dans les provisions mathématiques,
- Les comptes des tiers et valeurs réalisables,
- La perte sur exercice antérieur.

Le bilan d'une entreprise d'assurance vie présente globalement l'ensemble des dettes donc les engagements réglementés au passif et l'ensemble des biens donc l'actif représentatif équivalent à ces engagements dans son actif. Mais des mesures spécifiques existent pour certains types d'actifs.

1 - les engagements réglementés.

Les engagements réglementés sont constitués de :

- Les provisions techniques appelées « provisions mathématiques » en assurance vie,
- Les créances privilégiées telles que, les sûretés réelles dont les hypothèques, les dettes envers l'Etat (les impôts), les dettes du personnel de l'entreprise
- Les dépôts des agents généraux, des assurés et autres tiers,
- La provision de prévoyance en faveur des employés et agents.

Les provisions mathématiques sont :

« la différence entre les valeurs actuelles respectivement pris par les assureurs et les assurés »⁴.

Elles sont constituées pour honorer les engagements des assureurs vie. Elles sont à la base de la prime pure qui est le montant que doit verser l'assuré pour que l'assureur puisse couvrir le risque qui lui a été transféré. Cette prime correspond à une tarification au juste prix c'est-à-dire déduction faite des chargements de gestion et d'acquisition. La prime pure est divisée en :

- Prime de risque qui permet de verser le capital ou la rente aux assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance vie et capitalisation pour les contrats en cas de décès.
- Prime d'épargne que l'assureur vie va placer pour constituer le capital à verser à une période fixée dans le contrat si l'assuré est en vivant.

⁴ Art. 334-2 1°) du Code CIMA

Pour ce faire l'assureur vie doit rentabiliser ces primes pures avec des moyens techniques dont le nivellement de primes en cas de décès et la capitalisation en cas de vie.

En ce qui concerne le nivellement des primes, le risque décès augmente avec le vieillissement de l'assuré ; La prime d'assurance devrait augmenter aussi chaque année. Ce qui est difficile pour la commercialisation des garanties décès. Les assureurs vie demandent donc une prime dite nivelée qui est forte pendant les premières années du contrat et faible au cours des dernières années, l'excédent mis de côté les premières années servira à combler les déficits des années suivantes.

Pour la capitalisation de la prime d'épargne, elle est entièrement mise de côté et placée pour constituer le capital ou la rente promise à l'échéance. Les fonds ainsi constitués, augmentés des produits financiers générés, sont répartis entre les primes d'épargne accumulées des survivants et les primes de risque des assurances en cas de décès. L'entreprise d'assurance vie est plus rentable si l'accumulation des provisions mathématiques est suffisante.

Les méthodes appropriées des systèmes de gestion permettent l'augmentation des revenus en lui donnant une rentabilité certaine et suffisante. Le code CIMA exige alors que les provisions mathématiques soient correctement évaluées et représentées dans l'actif du bilan par les placements productifs.

2- l'actif représentatif.

L'ensemble des règles prudentielles de gestion des placements admis en représentation des engagements réglementés et leurs principes d'exigences sont indiqués dans les articles 335 et suivants et 336 et suivants du code CIMA. La réglementation impose au gestionnaire financier de privilégier les placements garantissant à la fois les normes de rentabilité, de sécurité et de liquidité.

Ainsi, « L'impératif de sécurité vise à éviter les placements hasardeux pouvant conduire à la ruine de la société. L'objectif de rentabilité tend à

optimiser les revenus des placements, il s'agit d'investir dans des créneaux successibles d'accroître les richesses de l'entreprise et de compenser en même temps les frais de gestion. Le critère de liquidité obéit à la règle selon laquelle l'entreprise doit pouvoir à tout moment payer les prestations aux assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance vie et capitalisation »⁵.

Le principe de base des placements est que les engagements réglementés doivent respecter, pour y parvenir, les règles de :

- Couverture par les actifs équivalents (les valeurs mobilières et immobilières, les prêts et dépôts),
- Liquidité qui impose que, lorsque le coût des prestations excède 5% des primes émises a pour conséquence est la diminution des comptes de trésorerie en dessous du seuil minimal de 10% des engagements réglementés, la situation doit être régularisée dans un délai de trois mois.
- Localisation sur le territoire dans lequel les risques ont été souscrits au moins à 50%, le reste dans les autres pays membres de CIMA.
- Congruence qui impose que les engagements pris dans une monnaie soient couverts par les actifs réalisables dans la même monnaie. Elle protège l'entreprise contre les risques de perte de change.

3 - les mesures spécifiques à certains placements.

Il s'agit des interdictions et des prescriptions particulières :

a- les droits réels immobiliers.

Selon l'article 335-7 du code CIMA, les entreprises d'assurance ne peuvent acquérir d'immeubles grevés de droits réels représentant plus de 65% de leur valeur, ni consentir de droits réels sur leur immeuble sauf autorisation accordée à titre exceptionnel par la CRCA.

b- les prêts hypothécaires.

De même, pour l'article 335-8, les prêts hypothécaires doivent être garantis par une hypothèque de premier rang prise sur un immeuble situé sur le territoire d'un pays membre de la CIMA, sur un navire ou sur un aéronef. L'ensemble des

⁵ Ousmane SY, *Cours de réglementation et législation des sociétés d'assurance*, IIA, Yaoundé, Février 2005.

privilèges et hypothèques de premier rang ne doit pas excéder 65% de la valeur vénale de l'immeuble, du navire, ou de l'aéronef constituant la garantie du prêt estimée au jour de la conclusion de contrat.

c - les valeurs mobilières.

L'article 335-9, alinéa 1 du même code stipule que : les valeurs et titres assimilés doivent faire l'objet soit d'une inscription en compte ou d'un dépôt auprès d'un établissement de crédit, soit d'une inscription nominative de l'organisme émetteur à condition que celui-ci soit situé dans l'Etat membre de la CIMA sur le territoire duquel les risques ont été souscrits.

d - les immeubles et prêts.

Selon l'article 335-9 alinéa 2, les actes de propriétés des actifs immobiliers, les titres fonciers, les actes et titres consacrant les prêts ou les créances doivent être conservés sur le territoire des Etats membres de la CIMA sur lesquels les risques ont été souscrits.

Ces exigences permettent de canaliser la gestion financière de l'entreprise d'assurance vie. Cette dernière doit exploiter les différents placements indiqués par la réglementation pour une meilleure rentabilité.

Section 2 : La rentabilité des différents placements.

Les placements admis en représentation des engagements réglementés sont :

- Les actifs à revenu fixe,
- Les actifs à revenu variable,
- Les valeurs immobilières,
- Les prêts et dépôts,
- Les disponibilités en trésorerie. Cette dernière catégorie nous intéresse peu dans l'objectif de rentabilité. La réglementation leur exige des limitations par la règle de dispersion des placements.

1 - les placements à revenu fixe : les obligations

Les titres obligataires constituent un moyen privilégié d'emprunt long terme qui procure des disponibilités nécessaires à l'entreprise par des intérêts ou les produits financiers qu'ils génèrent. Ils offrent à celui qui les détient la qualité de créancier.

Aux termes de l'article 335-1 1°), une entreprise d'assurance vie peut présenter les engagements réglementés par les obligations publiques, celles des organismes financiers et banques multilatérales, dans la limite globale de 50% avec un minimum de 15% du montant total de ces engagements. Les obligations privées ayant fait l'objet d'un appel à l'épargne publique ou à des transactions dans un marché financier de la zone CIMA, sont admises dans la limite de 40%.

« les obligations des sociétés en bonne santé, en revanche, sont normalement très recherchées par les entreprises d'assurance car elles offrent en général un rendement un peu supérieur au fonds d'Etat tout en offrant des garanties très voisines de sécurité et de liquidité »⁶.

Comme on peut le constater, les placements en obligations publiques et privées offrent à la fois une forte rentabilité et une meilleure sécurité d'où l'importance qui leur est accordée par la réglementation de la CIMA.

A ce titre, « les assureurs sont une composante essentielle des investisseurs institutionnels qui jouent un rôle indispensable grâce aux capitaux dont ils disposent dans le développement et la croissance des économies modernes »⁷.

2- les placements à revenu variable : les actions

Les actions sont des titres financiers représentant l'apport fait par une personne physique ou morale à une société. Ils donnent droit à un revenu annuel variable, lié au bénéfice de la société.

⁶ Jérôme YETMAN, Op. Cit. P. 281.

⁷ Jérôme YETMAN, Op. Cit. P. 247

Au titre de l'article 335-1 2°) du code CIMA, les valeurs mobilières à revenu variable peuvent représenter un maximum de 40% du total des engagements réglementés. Il est vrai que les actions n'offrent pas toujours une meilleure sécurité comme les obligations en ce sens qu'une société peut enregistrer une perte au cours d'un exercice comptable. Ce manque à gagner pénalise les possesseurs de ces titres et diminuent ainsi leurs revenus. Mais, il reste tout de même que les titres à revenu variable sont orientés vers un objectif de rentabilité court terme. Ils permettent par exemple une meilleure sécurité contre l'inflation qui peut entraîner l'érosion du capital pendant une période donnée. L'on constate que l'investissement long terme est plus rentable.

A ce sujet,

« Les placements en actions sont plus rentables sur le long terme à condition de sélectionner convenablement les entreprises dans lesquelles l'investissement sera réalisé. Une part importante de capitaux gérés par les assureurs a donc toujours été investie en actions »⁸.

3 - les valeurs immobilières et les prêts à intérêts.

Les valeurs immobilières sont autant que les actions limitées à un plafond de 40% du total des engagements réglementés avec une dispersion de 15% par immeuble. Elles offrent les rentrées de fonds à l'entreprise d'assurance vie, la sécurité des immeubles peut s'avérer précaire en période de crise immobilière. Celle-ci peut être due à un manque de liquidité ou une forte concurrence dans le secteur de l'immobilier entraînant l'augmentation de l'offre par rapport à la demande. Il s'ensuit une baisse de prix des immeubles et par là même une diminution de la rentabilité.

Les pays membres de la CIMA sont en voie de développement. Ceci donne lieu à la construction des immeubles donc au développement de l'économie. La croissance du secteur génère des bénéfices à court terme aux entreprises d'assurance vie. Les sommes provenant des immeubles peuvent faire l'objet de

⁸ Jérôme YETMAN, Op. Cit. P. 247

l'augmentation des revenus contribuant ainsi à la stabilisation ou à l'amélioration de son équilibre financier, d'où l'existence de la rentabilité.

Les prêts comme les valeurs mobilières sont des investissements à revenus financiers substantiels. Ils sont admis à 20% du montant total engagements réglementés pour les prêts consentis à l'Etat et de 10% de ce total pour les autres prêts.

L'entreprise d'assurance vie prône la sérénité des individus, des groupes d'individus, des autres entreprises. Il est possible pour l'assureur vie d'octroyer des prêts avec un minimum de garantie à ses partenaires. Ceci lui donne un supplément de richesse car les prêts octroyés génèrent des intérêts ou produits financiers indispensables pour la rentabilité.

4 - Les règles de dispersion des placements.

Selon les dispositions de l'article 335-4 du code CIMA, ces règles sont :

a- la valeur au bilan de l'ensemble des valeurs mobilières émises et les prêts obtenus par un même organisme ne peuvent, sauf dérogation accordée au cas par cas par la CRCA excéder 5% du montant total des engagements réglementés. Toutefois, elle peut atteindre 10% pour les titres d'un seul émetteur à condition que la valeur des titres de l'ensemble des émetteurs dont les émissions sont admises au-delà du seuil de 5% n'excèdent pas 40% du montant total des engagements réglementés.

b- la valeur au bilan d'un immeuble ou celles des parts ou actions d'une même société immobilière ou foncière ne peut excéder, sauf la même dérogation ci-dessus, 15% du montant des engagements réglementés.

c- la valeur au bilan des actions, des obligations, des parts et droits émis par les sociétés commerciales ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membre de la CIMA autres que celles visées au a) b) c) du 2) de la liste des

placements, émises par la même entreprise ne peut excéder 2% du montant des engagements réglementés.

d- une entreprise d'assurance ne peut affecter à la représentation des engagements réglementés plus de 50% des actions émises par une même société.

Les exigences de la gestion financière d'une entreprise d'assurance vie lui permettent de canaliser la gestion des sommes acquises des souscripteurs de contrats. L'assureur vie gère des risques qui lui sont transférés, il est évident qu'il soit prudent et qu'« il ne mette pas les œufs dans un même panier de peur de les perdre tous si le panier venait à tomber »

Une fois les provisions mathématiques bien évaluées, il reste à l'assureur vie de faire des placements plus rentables, sûrs et liquides afin d'honorer ses engagements et rester compétitif sur le marché. C'est l'objectif des règles prudentielles de gestion des placements. Il reste à savoir si cette réglementation est une nécessité ou une contrainte pour la rentabilité de l'entreprise d'assurance vie.

CHAPITRE II : LA REGLEMENTATION : CONTRAINTE OU NECESSITE POUR L'ENTREPRISE D'ASSURANCE VIE ?

La réglementation du code CIMA imposée aux entreprises d'assurance en général a des objectifs tels que le renforcement et la consolidation d'une coopération étroite dans le domaine de l'assurance, l'amélioration de l'investissement local dans les conditions meilleures au profit de l'économie de leur pays ou de la région. Ceci pour poursuivre une harmonisation et une unification des dispositions législatives et réglementaires des opérations des techniques d'assurance à travers un organe de contrôle : la CRCA et les directions nationales des assurances.

Les objectifs visent à protéger les assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance vie et capitalisation (section 1). Mais la réglementation seule ne suffit pas pour atteindre l'objectif de rentabilité d'une entreprise d'assurance vie. Il reste au chef d'entreprise d'adopter des stratégies liées à la bonne gouvernance et au choix des investissements aux fins d'un niveau de rentabilité suffisant (section 2)

Section 1 : Les objectifs de la réglementation.

Ces objectifs sont clairement énumérés dans le code CIMA, titre 1, pages 8 et 9. Notre préoccupation est de savoir leur impact en ce qui concerne les assurés et les bénéficiaires de contrats d'assurance et capitalisation d'une part et d'autre part sur l'entreprise d'assurance vie.

1 - la protection des assurés et bénéficiaires de contrats.

Le rôle social de l'assurance vie est de garantir la sérénité de la vie des enfants, veuves, individus et groupes d'individus au cours de leur existence. Mais prises individuellement, ces personnes sont très « légères » face à ces « géants financiers » que sont les entreprises d'assurance vie.

Les contrats qui lient les sociétés d'assurance aux souscripteurs de polices d'assurance sont des contrats d'adhésion et ne sont pas toujours maîtrisés par les particuliers. L'inversion du cycle de production aboutit à ce que les encaissements des cotisations précèdent le paiement des prestations qui peut attendre plusieurs années avant d'être exigible. C'est pour cela que les assureurs vie ont une trésorerie abondante. Celle-ci peut parfois cacher une insolvabilité réelle si les provisions techniques ne sont pas correctement évaluées et représentées par des avoirs correspondants. Les cotisations versées par les souscripteurs de contrat donnent des droits aux assurés et bénéficiaires de contrats ; notamment le paiement du capital ou de la rente plus tard. Une gestion approximative et déficiente porterait atteinte à ces droits. De peur d'être bafoués ou méconnus au moment de la réalisation du sinistre, en plus, il faut surveiller les assureurs vie pour qu'ils ne disparaissent pas avec les sommes collectées. C'est pour protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrats que la réglementation a imposé le contrôle de l'Etat sur cette activité.

Ce contrôle ne se limite pas à la protection des intérêts des assurés et bénéficiaires de contrat. Etant donné que l'activité de l'entreprise d'assurance vie a l'obligation d'être efficace et efficiente pour une meilleure rentabilité, le contrôle s'étend à la surveillance de la solvabilité de cette activité.

2- la solvabilité de l'entreprise d'assurance vie.

Il existe trois piliers de solvabilité dans l'activité d'assurance vie à savoir :

- Les provisions mathématiques qui doivent présenter un caractère suffisant et une bonne évaluation.
- La qualité des placements qui doivent être sûrs, liquides et rentables avec des règles précises pour apprécier leur qualité et leur dispersion.
- L'existence d'une marge de solvabilité, avec un minimum réglementaire qui est fonction du chiffre d'affaires et de la sinistralité. C'est un dispositif prudentiel qui sert à pallier à une insuffisance imprévisible des provisions mathématiques, une

diminution imprévue de la valeur des actifs, des pertes futures provenant : soit du hasard ; un gros sinistre, soit de la sous tarification.

La marge de solvabilité doit permettre aux assureurs de passer le cap de quelques exercices déficitaires éventuels et de prendre des mesures de redressement tarifaires, financières, commerciales et opérationnelles avant que la situation bilancielle ne se dégrade profondément.

La non surveillance de ces trois piliers entraîne trois grands risques de pertes à savoir :

- Les pertes liées à l'actif, les placements non conformes peuvent entraîner la faillite de l'entreprise.
- Les pertes liées au passif, les provisions peuvent être bien calculées mais restent insuffisantes
- Les pertes découlant de l'exploitation (frais de gestion élevés).

Comme nous l'avons déjà signalé, les objectifs du code CIMA se justifient aussi par la surveillance de la santé financière de l'entreprise donc la solvabilité à long terme.

En effet, l'assureur ne connaît pas le coût de revient de ses produits lors de la vente. Il ne les connaîtra que plus tard après le paiement de la dernière prestation qui peut survenir plusieurs années après la fin de l'exercice comptable. Les tarifs sont établis sur la base des statistiques plus ou moins sûres, les tables de mortalité sont anciennes, étant donné que l'avenir ne reflète pas toujours le passé, ces tarifs doivent être ajustés à l'expérience de la sinistralité réelle. Un assureur peut se tromper sur la tarification et assurer une provision insuffisante, ce qui va causer préjudice à l'assuré. C'est pour cela que le contrôle exige une grande technicité de la part des dirigeants de ces entreprises et une vision long terme des conséquences des engagements pris par les assureurs vie.

L'utilité sociale et le rôle d'investisseurs institutionnels dans les économies ont poussé les assureurs et les pouvoirs publics à la recherche de développement durable.

3 - le développement des économies nationales dans la zone CIMA.

Le maintien de la solvabilité long terme dans les entreprises d'assurance vie conduit au développement durable. Ce dernier peut être défini comme un développement devant satisfaire les besoins présents d'une économie par des moyens disponibles sans toutefois compromettre ses besoins futurs.

Etant donné que, l'épargne collectée n'est pas distribuée immédiatement, les entreprises d'assurance vie doivent la réinvestir dans les secteurs productifs à moyen et à long terme par les placements des titres à valeurs mobilières et immobilières. Elles injectent ainsi des ressources financières dans les entreprises en quête de financement. Ces ressources sont nécessaires pour la réalisation d'investissements productifs donc rentables. En plus, les assureurs vie garantissent ces investissements car :

« Tout projet moderne d'investissement, et donc de développement, exige la participation de l'assureur sans la contrepartie duquel, l'entrepreneur et surtout son banquier ne risqueraient pas ses capitaux impliqués dans le projet. »⁹

Les entreprises d'assurance vie favorisent ainsi la création d'emplois et permettent l'amélioration du niveau de vie des populations. De même, la vulgarisation des produits d'assurance vie et l'intégration du secteur des assurances dans nos économies permettent d'enraciner la culture des assurances auprès de nos populations.

En raison de leur forte capacité de financer les économies, ces investisseurs institutionnels contribuent au développement économique en injectant des fonds de manière à favoriser la création des richesses. Ils effectuent d'importants dépôts dans les comptes bancaires et d'importants programmes d'infrastructures sont réalisés grâce à l'octroi des crédits par ces banques.

⁹ Jérôme YETMAN, Op. Cit. P.

A travers ces réalisations, les assureurs vie sont considérés comme le moteur de la croissance économique par la collecte d'épargne longue durée et la contribution au développement des infrastructures.

Section 2 : La rentabilité : un ensemble de stratégies de gestion.

Au delà des préoccupations réglementaires, les entreprises d'assurances vie sont tout d'abord des entités économiques qui ont des obligations de performances et de création de valeurs. Ainsi, les dirigeants de ces entreprises doivent appliquer des règles de bonne gouvernance et choisir de meilleurs investissements, bien qu'ils soient parfois limités dans leur environnement.

1- les règles de bonne gouvernance

Pour mener à bien son activité et atteindre son objectif de rentabilité, l'entreprise d'assurance vie est une unité de production qui utilise des combinaisons de diverses ressources à savoir : les ressources humaines, financières, matérielles, infrastructurelles et même environnementales, pour la recherche d'un rendement optimal.

Les dirigeants de ces entreprises sont soumis à une bonne lisibilité et une meilleure traçabilité dans leur gestion caractérisée par une capacité logique d'action dans la vie de l'entreprise. Ils doivent redoubler de créativité dans les stratégies de gestion d'entreprise et adapter des modèles de management beaucoup plus performants. Ils doivent avoir une politique de rigueur dans la prise de décisions, car une mauvaise décision influence toujours négativement le rendement de l'activité. Ils se doivent de renforcer leurs compétences dans les domaines de gestion des ressources humaines et financières principalement les flux de trésorerie, le risque client, le contrôle de gestion, la gestion prévisionnelle et les systèmes d'informations sans lesquels une entreprise moderne ne saurait se concevoir. Ils doivent accorder une importance à la production par des encaissements constitués des rentrées réelles de cotisations : objet d'application d'une politique adéquate de marketing, des remboursements de sinistres et les commissions des réassureurs, des produits financiers générés par des placements

productifs, de la récupération de la TVA et des valeurs dans les comptes bancaires.

La maîtrise des flux de trésorerie passe par la planification des sorties de fonds que ce soit des charges techniques à savoir : la constitution des provisions mathématiques, le paiement des prestations, les cessions de cotisations aux réassureurs, les frais d'acquisition des contrats, ou alors en terme de charges de gestion telles que : les frais de gestion, les impôts et taxes, les achats de titres, et d'immeubles, des charges financières.

Ceci étant, la réalité de l'importance de la rentabilité provient de l'abondance des fonds en placement. Comme nous l'avons signalé, la rentabilité est l'enjeu majeur de la politique financière de l'entreprise, aussi, les dirigeants doivent utiliser des meilleures stratégies de gestion, mais ils doivent utiliser le bon sens car le management n'est pas seulement synonyme de prise de décision mais c'est aussi un art. L'atteinte d'une rentabilité optimale passe par le bon choix des investissements.

2 - le choix des investissements.

Le choix des placements passe par une étude préliminaire des marchés financiers dans lesquels les titres ou les valeurs mobilières sont placés. L'assureur vie doit recueillir le maximum d'informations quant aux difficultés des uns et aux perspectives des autres. Il doit analyser la politique du cadre des placements, les impôts sur intérêts et orienter ses choix vers les placements qui sont moins risqués et qui génèrent des produits financiers substantiels. Il peut choisir d'investir dans un autre pays de la CIMA à condition d'y trouver son compte. Le choix de placements doit faire l'objet d'une étude stratégique en ce qui concerne non seulement les intérêts à percevoir sur les valeurs mobilières, les plus-values à réaliser sur les immeubles, mais, il faut un minimum de critères quant à l'environnement financier et à la connaissance des caractéristiques propres au type de placement choisi.

Sur le plan de l'environnement financier, l'assureur vie doit se baser sur l'évolution du taux d'intérêt, le rendement des différentes catégories de placements, la stabilité des titres publics et les possibilités offertes par le marché financier. Ces critères dépendent de la taille de l'entreprise d'assurance vie.

Quant aux caractéristiques des valeurs mobilières, tout dépend de la situation financière de l'entité émettrice pour les valeurs mobilières. Les titres publics servent le plus souvent à financer les déficits budgétaires et parfois à payer la dette intérieure, ce qui ne garantit pas le remboursement à l'assureur vie et peut causer un déséquilibre financier. Ce type de placement ne répond pas toujours aux critères prudeniels des exigences du code CIMA.

Les immeubles présentent une grande opportunité, mais il ne faut pas ignorer le caractère précaire de ses revenus qui sont réduits par les frais d'entretien, des impôts et taxes et de l'amortissement annuel pour l'évaluation des immeubles. Le code CIMA a été méfiant en fixant le plafond à 15% des engagements réglementés par immeuble.

Les dépôts en espèces dans les comptes à terme dépendent de la solvabilité des banques où ils sont effectués.

Le choix des placements nécessite une grande prudence et une étude stratégique. Une fois engagée, l'assureur vie doit être vigilant en appliquant un certain suivi pendant la durée du placement. Le dirigeant de l'entreprise d'assurance vie doit être en même temps un gestionnaire de risques.

3 - la gestion stratégique des risques.

L'activité de l'assurance vie est basée sur la gestion des risques. Dans cette discipline, l'assurance est l'une des mesures de réduction des risques constituant des vulnérabilités pour les entreprises. L'assureur vie ne saurait passer outre pour sa propre protection. En dehors de la division des risques par la coassurance et la réassurance, qui constitue le volet technique de sa protection, il se doit de réduire son propre risque financier quant au rendement des placements bien que

constituant une activité secondaire, mais primordiale pour l'objectif de rentabilité par les produits financiers qu'elle génère.

a- le risque client.

Le risque lié à l'activité d'assurance commence par la production qui est souvent limitée. L'insuffisance de la culture d'assurance vie au sein des populations chez nous diminue le chiffre d'affaires et engendre des rentrées de cotisations faibles. Il faut procéder à la gestion du risque client par la vulgarisation des produits d'assurance vie par des campagnes d'information et de communication. Il faut maîtriser les besoins des clients et savoir les fidéliser. Une fois que l'importance des produits d'assurance est maîtrisée, il s'ensuit une forte production permettant à l'entreprise d'assurance vie d'avoir une trésorerie abondante.

b - le risque de trésorerie.

Il peut arriver que les dirigeants d'entreprise d'assurance vie ne puissent pas honorer leurs engagements, non pas parce qu'ils sont de mauvaise foi, mais par manque de disponibilités. Ceci peut être dû à la défaillance des emprunteurs professionnels tels que certaines banques insolvables. Le gestionnaire financier devra avoir la liste des hypothèques et y procéder au préalable à l'étude de leur solvabilité. Il devra veiller à ce que la trésorerie abondante soit disponible à tout moment.

c - le risque de taux d'intérêt

L'entreprise d'assurance vie effectue régulièrement des opérations financières comme signalées aux développements antérieurs. Elle est exposée au risque financier de taux d'intérêt. Elle doit éviter les conséquences néfastes dues à l'application des taux d'intérêts pratiqués. Dans le but d'obtenir une meilleure rentabilité.

Par le risque de taux d'intérêt, l'entreprise d'assurance vie effectue des placements et fait un calcul économique en attendant recevoir ultérieurement les

remboursements augmentés des produits financiers. Elle se trouve dans l'incertitude quant au type de placement de fonds à retenir.

Le choix d'un taux fixe peut entraîner un manque à gagner en cas d'augmentation ultérieure du taux d'intérêt. Par contre, en cas de baisse de ce taux, l'assureur vie sera épargné des conséquences liées à la baisse.

Le choix du taux variable engendre des profits en cas de hausse du taux d'intérêt mais, à l'inverse, l'assureur vie subit un manque à gagner.

Pour la protection de ce risque il est préférable pour le gestionnaire de l'entreprise d'assurance vie de choisir le taux variable en cas de hausse du taux d'intérêt et en cas de baisse il devra choisir le taux fixe.

d) le risque de taux de change

Une partie des opérations de réassurance est effectuée en dehors de la zone CIMA. Les cotisations cédées rapportent une certaine rentabilité aux assureurs directs à travers des commissions, des dépôts en espèces, qui peuvent être libellés en devises.

La réglementation exige qu'une fraction des provisions mathématiques soient placées dans la zone CIMA (50%). La recherche du profit et de la rentabilité amène les assureurs vie à effectuer, hors de cette zone, les placements en devises.

L'entreprise d'assurance vie ne peut passer outre le risque de change qui est un risque financier de gain ou de perte sur un actif ou un passif libellé en monnaie étrangère. Lorsque l'entreprise libelle les placements financiers en monnaie étrangère, en cas d'augmentation des devises au moment d'encaisser la créance, elle réalise un gain de change. Le phénomène contraire l'expose à une perte de change.

Pour être à l'abri, le gestionnaire financier de l'entreprise d'assurance, en plus de la règle de congruence imposée par la réglementation du Code CIMA, doit

être vigilant, et adopter certaines stratégies de couverture des risques financiers.

Elle doit :

- calculer des périodes de placement par le suivi régulier des cours du marché financier.
- adopter des couvertures à terme par des contrats des futurs qui limitent le risque en fonction de l'évolution des prix, des valeurs sur le marché financier au jour le jour, et compensent les pertes sur le taux de change. Ces contrats garantissent la bonne fin en se substituant à la partie défaillante des contractants.
- Prendre, au niveau international, une inscription au marché à terme d'investissements financiers (MATIF) : c'est une organisation boursière permettant, de limiter les risques, en leur fixant les bornes, sans engager les capitaux. Elle confère à l'assureur vie une sécurité assise sur le système d'appel de marge et de dépôt de garantie imposé et surveillé.

Nous constatons que la zone CIMA n'offre pas toujours des meilleures possibilités de gains financiers. L'état embryonnaire des marchés financiers ne confère pas encore la pleine rentabilité des placements pour les entreprises d'entreprise vie.

Il est question pour les dirigeants de ces entreprises de trouver les moyens appropriés pour faire face à la situation d'incertitudes et aux conséquences des situations adverses. Ainsi, ces dirigeants doivent penser mondialement et gérer localement dans le but d'optimiser la rentabilité de leur activité. Il faut alors, couvrir la globalité des risques, atteindre pleinement le rendement de l'organisation, afin de maximiser l'efficacité pour une meilleure croissance économique.

CONCLUSION GENERALE

Les exigences du code CIMA tiennent à la solvabilité de l'entreprise d'assurance vie. Il est donc imposé à cette dernière une gestion financière spécifique basée sur une réglementation harmonisée pour le souci d'une rentabilité continue et certaine.

La surveillance de la réglementation est l'œuvre du contrôle de l'Etat imposé par la CRCA. L'existence de ce contrôle a des raisons multiples à savoir : les contrats d'assurance sont des contrats d'adhésion complexes et difficiles à comprendre pour les particuliers, le refus de payer la prestation ou l'impossibilité de payer due à l'insolvabilité de l'assureur, l'inégalité des parties contractantes, la conformité des contrats, des tarifs, des règles de sécurité, de rentabilité et de liquidité des placements. Ceci dans le but de protéger les intérêts des assurés et bénéficiaires de contrats d'assurance et capitalisation. Elle sécurise l'activité d'assurance en particulier et l'économie en général. Le dirigeant d'entreprise d'assurance vie doit respecter ces exigences pour ne pas rester en marge de la réglementation et pour poursuivre les différents objectifs du code CIMA. Ce qui lui permet d'honorer les engagements pris envers les assurés et bénéficiaires d'assurance vie et capitalisation.

Or la politique financière a une démarche systématique qui paraît incontournable pour un dirigeant qui se veut efficace et efficient. Il ne pourra passer outre la gestion stratégique : objet de l'optimisation de la rentabilité. Le dirigeant de l'entreprise d'assurance vie devra adopter une gestion intégrée de tous les risques en envisageant les forces et les faiblesses propres, les menaces et les opportunités offertes par son environnement. Son but est d'obtenir la solvabilité au quotidien et un meilleur rendement des fonds propres, le tout accompagné d'une forte croissance, stable et protégée au mieux contre tous les aléas possibles survenus dans l'exercice de son activité.

La symbiose entre l'application des exigences du code CIMA et les impératifs de la gestion stratégique est indispensable et constitue une force de travail pour les dirigeants de l'entreprise d'assurance vie dans l'atteinte de l'objectif de rentabilité.

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGES

AXA et BEFEC PRISE WATERHOUSE, Sociétés d'assurance : gestion et analyse financière, L'Argus, Paris, 1994

Jérôme YETMAN, Manuel International de l'Assurance, Economica, 1998

Patrice VIZZAVONA, Gestion Financière et Marchés Financiers, Atol, 10^{ème} édition

REVUES

Assurances et Société, le magazine de l'Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun.

AUTRES

Code des Assurances des Etats Membres de la CIMA, la FANAF, 3^{ème} édition 2004

Mr Ousmane SY, Cours de Réglementation et Législation des Sociétés d'Assurances, IIA, Février 2005

Mr YIGBEDECK Zacharie, Cours de Gestion Financière, IIA, Janvier 2006

Mr Paul LOUISOT, Cours de Gestion des Risques, Février 2006

ANNEXES

BILAN DES GRANDES MASSES SOCIETES X					
ACTIF			PASSIF		
Clas 2	Placements et autres valeurs immobilières.....	64,90%	Clas 1	Capital.....	2,22%
				Réserves.....	7,80%
				Dettes long et moyen terme.....	9,60%
Clas 3	Part des réassureurs dans les prov maths.....	13,10%	Clas 3	Provisions techniques.....	71,90%
Clas4 et 5	Comptes des tiers et valeurs réalisables et disponible	21,80%	Clas 4 et 5	Dettes court terme.....	7,50%
	Pertes.....	0,20%		Bénéfice.....	1%
		100%			100%

Nous constatons bien que les placements constituent la plus grande par de l'actif : 64,9% et les provisions techniques 71,9% du passif.

31-12-2005

B I L A N A U 31 - 12 - 2005

		MONTANTS BRUTS	AMORTISS PROVISIONS	MONTANTS NETS 05	MONTANTS NETS 04		
Frais d'établissement						CAPITAL SOCIAL	
TOTAL DES FRAIS D'ETABLISSEMENT						nombre d'actions : 55 000 nominal des actions : 10 000	
IMMOBILISATIONS						PRIMES D'EMISSION	
Immeubles & Terrains						RESERVES	
Matériel Mobilier, Agenc. Inst						Réserves légale	
Avances & Acptes sur commande d'immobilisations						Réserves de plus values sur obligations d'Etat	
AUTRES VALEURS IMMOBILISEES						TOTAL DES RESERVES CONSTITUEES	
Obligations d'Etat						Report à nouveau	
Actions & Participations Minoritaires						SITUATION NETTE	
Prêts & Effets admis en repres. prov. techniques						DETTES A LONG & MOYEN TERME & PROVIS	
Titres de Participations						POUR PERTES & CHARGES	
Dépôts & Cautionnement						Provisions pour risques	
A DEDUIRE : Provis. pour dépréc. des titres						Emprunt bancaire	
TOTAL DES VALEURS IMMOBILISEES NETTES						Dépôts agents & courtiers	
PART CESS & RETROC DS LES PROV TECHN						Dettes especes remises par cess & retrocess	
Primes						TOTAL DES DETTES A LONG & MOYEN TERME	
Sinistres						PROVISIONS TECHNIQUES	
S/TOTAL						Primes	
VALEURS REALIS A COURT TERME OU DISPON						Sinistres	
C/c des cessions & retrocessions débiteurs						Moins : Provisions de recours à encaisser	
C/c des cédants et rétrocedants débiteurs						TOTAL DES PROVISIONS TECHNIQUES	
C/C des coassureurs débiteurs						DETTES A COURT TERME	
Créances sur les assurés & agents						C/c des cessionnaires & retrocessionnaires créditeur	
Personnel						C/c des cédants & rétrocedants créditeurs	
Etat						C/c des coassureurs créditeurs	
Actionnaires						Dettes envers les assurés, courtiers & agents	
Société mère & filiales						Etat	
Débiteurs divers						Actionnaires	
Comptes de régularisation						Société mère & filiales	
Prêts non admis en représentat des engagés techn						Créditeurs divers	
Chèques & coupons à encaisser						Comptes de régularisation	
Banques & chèques postaux						Comptes d'attente & à régulariser	
Caisses						Emprunt à moins d'1 an	
TOTAL CPTES DE TIERS & CPTES FINANCIERS						TOTAL DES DETTES A COURT TERME	
RESULTATS (PERTES DE L'EXERCICE)						RESULTAT BENEFICE DE L'EXERCICE	
TOTAL GENERAL						TOTAL GENERAL	

21-12-2005

OPERATIONS RATES	OPERATIONS CEDES	OPERATIONS NETTOS	OPERATIONS NETTOS 04
728 200 669			876 820 552
438 996 915			377 742 540
83 301 790			75 758 791
225 323 856			210 387 431
3 144 098			1 862 430
170 133 980			177 128 037
77 759 367			54 326 363
50 000 000			40 000 000
1 137 681 029			941 215 577
1 850 661 663	69 524 686	1 781 336 803	1 733 048 406

	OPERATIONS BRUTES	OPERATIONS CEDEES	OPERATIONS NETTES 05	OPERATIONS NETTES 04
Primes émises nettes d'annulations	5 398 460 307	406 106 624	4 993 273 683	4 537 643 309
- Provisions de primes à l'ouverture	473 895 002	89 750 189	384 144 813	239 104 252
- Provisions de primes à la clôture	702 355 113	58 287 926	644 067 187	334 144 813
PRIMES DE L'EXERCICE	5 170 000 196	436 648 887	4 733 351 303	4 692 502 742
PRODUITS DES PLACEMENTS				
Revenus des valeurs			395 784 924	404 235 816
Revenus bancaires			37 544 284	17 991 897
Autres revenus			10 309 209	4 982 629
TOTAL PRODUITS PLACEMENTS			443 638 417	427 210 342

CHARGES DE PLACEMENT					
Frais sur Titres					
Autres Frais financiers					
Interdépôts Réassureurs					
Dotał Amis immeubles de placement					
TOTAL CHARGES DE PLACEMENT					
BENEFICE D'EXPLOITATION					
TOTAL GENERAL					

Produits Accessoires	49 825 000	32 532 900
TOTAL AUTRES PRODUITS	49 825 000	32 532 900
PERTE D'EXPLOITATION	0	0
TOTAL GENERAL	5 326 044 726	5 456 945 800

COUVERTURE DES ENGAGEMENTS REGLEMENTES - CODE CIMA

Articles	NATURE DES VALEURS	LIMITE D'ADMISSION PAR RAPPORT AUX ENGAGEMENTS TECH		OBSERVATIONS	DISPERSION (art. 335-4) ET RECOMMANDATIONS
		minimum	maximum		
335-1 1°	a) Obligations ou autres valeurs d'Etat b) Obligat organisme financ international c) Obligat institution financ spécialisée	15%	50%	b) Organ. financ. à caractère public c) Institut. financ. spécialisée dans le dévelopt ou 1 bque multilatérale de dévelopt compétente pour les Etats membres	Rapportée au total des engagements la valeur au bilan ne peut excéder sauf dérogation accordée par la CCRA :
335-1 2°	a) Oblig autres que celles citées au 1° de l'art 335-1 de l'art 335-1 b) Actions & autres valeurs mob non obligataires c) Actions des stés d'assur ou de réassur ayant leur siège social ds Etats membres de la CIMA d) Actions, oblig, parts & droits stés commerciales dont le siège social est situé sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA autres que définies en a,b,c,e e) Stés d'invest limitées à la gestion de portefeuille de valeurs mentionnées aux 1°, 2°a & b	Néant	40%	Les valeurs en a) & b) doivent faire l'objet : 1- d'appel public à l'épargne 2- de transactions sur un marché au fonction- nement régulier & contrôlé d'un Etat membre de la CIMA 3- d'une inscription sur une liste fixée par la CCRA après avis d'1 bque centrale compétente. 4- d'une inscription à la côte officielle d'une bourse de valeurs d'un Etat membre Les intérêts échus et / ou courus non échus des placements énumérés au 335-1 1°, 2° 4°, 5°, 5° st assimilés aux dits placis	-5% pour l'ensemble des valeurs & prêts d'1 même émetteur à l'exception de ceux d'1 Etat membre de la CIMA. Ce taux peut atteindre 10% si l'ensemble des émet- teurs n'excède pas 40% . -2% pour les valeurs mentionnées au 2° de l'art 335-1, émises par la même sté. -1 Cie d'assce ne peut affecter + de 50% des actions émises par 1 même sté. act émises d'1 même sté
335-1 3°	Droits réels immobiliers afférents à des immeubles situés sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA.	Néant	40%	Les stés ne peuvent acquérir d'immeubles grévés de droits réels représentant + de 65% de leur valeur ni consentir de droits réels sur leurs immeubles, sauf autorisation à titre exceptionnel accordée par la CCRA.	Un même immeuble ou parts ou actions d'1 sté immobil ou foncière ne peut excéder 15% des engagts réglementés.
335-1 4°	Prêts obtenus ou garantis par les Etats membres de la CIMA.	Néant	20%		Idem pour les valeurs citées ci-dessus
335-1 5°	a) Prêts hypothécaires de 1er rang aux personnes physiques ou morales domiciliées dans un Etat membre de la CIMA. b) Prêts obtenus ou garantis par les établisst de crédit ayant leur siège social dans 1 Etat membre de la CIMA, par des institut financ spécialisées dans le dévelopt ou des bques multilatérales de développt compétente pour les Etats de la CIMA	Néant	10%	Les prêts hypoth doivent être garantis par une hypothèque de 1er prise sur 1 immeuble situé situé sur le territoire de l'1 des Etats membres de la CIMA, sur un navire ou un aéronef. L'ensemble des privilèges & hypothèques de 1er rang ne doit pas excéder 65% de la valeur du bien.	Idem pour les valeurs citées ci-dessus
335-1 6°	Comptes ouverts ds un établisst situé dans l'Etat sur le territoire duquel les contrats ont été sous- crits. Il s'agit des comptes de bques, chq postaux, trésor public...et espèces en caisse.	10%	40% IARD 35% VIE	Lorsque le paiement, d'1 ou de + sieurs sinis- tres dont le coût excède 5% des primes émises ramène la part des actifs en dessous du seuil de 10%, la situation doit être régularisée sous un délai de 3 mois.	
335-2	En VIE primes impayées de 3 mois de date au plus & les avances sur contrats.	Néant	5% des PM 30% des PM	Pour les branches 4 à 7, 11 et 12 de l'art 328 les arriérés sont admis jusqu'à concurrence de 30% des prov techn; mais nets de taxes, de cions et de 1 an de date au plus (art 335-3)	Les créances sur les réassur st admis dans la limite de 20% des prov techn de réassur (branches 4 à 7, 11 à 12) La garantie des créances s/ les réassur est constituée par les dépôts espèces, lettres de crédit bancaire ou par le nantissement des valeurs visées au 1°, 2° de l'art 335-1
335-3	En IARD, Primes impayées nettes de taxes, de cions et de 1 an de date au plus		30% de la PREC		
335-6	Les Prov Techn afférentes aux acceptations sont représentées par les créances espèces	Néant	Néant	Il s'agit des créances & espèces détenues par les cédantes	

TABLE DES MATIERES

	Pages
DEDICACE	I
REMERCIEMENTS	II
LISTE DES PRINCIPALES ABREVIATIONS	III
SOMMAIRE	IV
RESUME	V
 INTRODUCTION GENERALE	 1
 TITRE 1 : La rentabilité : une obligation pour la survie de l'entreprise d'assurance vie	 3
Chapitre 1 : la rentabilité : garantie de l'équilibre financier de l'entreprise	4
Section 1 : le concept de rentabilité	4
1. La rentabilité économique	4
2. La rentabilité financière	5
3. La rentabilité et la solvabilité.....	5
Section 2 : Impact de la rentabilité sur les engagements de l'entreprise envers ses partenaires.....	6
1. L'Etat et les souscripteurs de contrat.....	7
2. Engagements vis-à-vis des employés	7
3. Engagements vis-à-vis des actionnaires	8
 Chapitre 2 : La rentabilité et la technique de l'assurance vie.....	9
Section 1 : Le contrat d'assurance vie.....	9
1. La contribution du souscripteur : la prime ou la cotisation.....	10
2. La prestation de l'assureur : le capital ou la rente.....	10
Section 2 : La protection de l'entreprise d'assurance vie : la coassurance et la réassurance.....	11
1. Au niveau de la politique de souscription.....	12
2. Au niveau financier.....	12
 TITRE 2 : Les exigences du code CIMA et la rentabilité de l'entreprise d'assurance vie.....	 14
Chapitre 1 : Les exigences de la gestion financière de l'entreprise d'assurance vie.....	15
Section 1 : Le bilan des grandes masses.....	15
1. Les engagements réglementés.....	16

2. L'actif représentatif.....	17
3. Les mesures spécifiques à certains placements.....	18
a) Les droits réels immobiliers.....	18
b) Les prêts hypothécaires.....	18
c) Les valeurs mobilières.....	19
d) Les immeubles et prêts.....	19
Section 2 : La rentabilité des différents placements.....	19
1. Les placements à revenu fixe.....	20
2. Les placements à revenu variable.....	20
3. Les placements immobiliers et les prêts à intérêts	21
4. Les règles de dispersion des placements.....	22
Chapitre 2 : La réglementation : contrainte ou nécessité pour la rentabilité de l'entreprise d'assurance vie ?	24
Section 1 : Les objectifs de la réglementation.....	24
1. La protection des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance vie et capitalisation.....	24
2. La solvabilité de l'entreprise d'assurance vie.....	25
3. Le développement des économies nationales dans la zone CIMA.....	27
Section 2 : La rentabilité : un ensemble des stratégies de gestion.....	28
1. Les règles de bonne gouvernance.....	28
2. Le choix des investissements.....	29
3. La gestion stratégique des risques.....	30
a) Le risque client	31
b) Le risque de trésorerie	31
c) Le risque de taux d'intérêt	31
d) Le risque de taux de change	32
CONCLUSION GENERALE	34
BIBLIOGRAPHIE.....	35
ANNEXES.....	36