

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

En vue de l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures
Spécialisées en Assurances

**Problématique de la rentabilité des sociétés
d'assurances Vie face aux exigences du code CIMA :**

Cas de la société OGARVIE

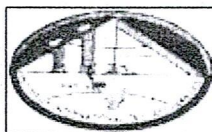
Présenté et soutenu par :

Monsieur Arnaud MITOUMBA

Encadreur :

Monsieur Crépin GWODOCK
Directeur d'Exploitation

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES (CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

MEMOIRE DE FIN DE CYCLE

**En vue de l'obtention du Diplôme d'Etudes Supérieures
Spécialisées en Assurances**

**Problématique de la rentabilité des sociétés
d'assurances Vie face aux exigences du code CIMA :
Cas de la société OGARVIE**

Présenté et soutenu par :

Monsieur Arnaud MITOUMBA

Encadreur :

**Monsieur Crépin GWODOCK
Directeur d'Exploitation**

 **OGARVIE**

REMERCIEMENTS

Au terme de ce travail de recherche et d'application, il est nous est donné l'occasion d'adresser des remerciements aux personnes physiques et morales ayant contribué à sa réalisation.

Nous les adressons à :

- ✓ La direction générale, au personnel et au corps enseignant de l'Institut International des Assurances de Yaoundé (Cameroun) ;
- ✓ Monsieur **Edouard Pierre VALENTIN**, Administrateur Directeur Général des sociétés OGAR- OGARVIE ;
- ✓ Monsieur **Crépin GWODOCK**, Directeur d'exploitation et de la communication de la société OGARVIE et à l'ensemble du personnel du groupe OGAR-OGARVIE;
- ✓ Ma famille ;
- ✓ La 17^e promotion DESS-A et 7^e promotion MST-A ;
- ✓ Tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à notre épanouissement.

SOMMAIRE

Introduction générale-----	P.1
Première partie : Exigence du code CIMA et les contraintes de rentabilité-----	P.5
Chapitre premier : Les obligations de solvabilité des sociétés d'assurances selon le code CIMA-----	P.7
Section 1 : La couverture des engagements réglementés-----	P.8
Section 2 : La marge solvabilité-----	P.14
Chapitre Deux : Bénéfice et mesure de rentabilité dans une société d'assurance Vie-----	P.17
Section 1 : La rentabilité vue par les assurés -----	P.18
Section 2 : La rentabilité vue par les investisseurs -----	P.21
Conclusion partielle-----	P.24
Deuxième partie : Rentabilité au sein de la société OGARVIE-----	P.25
Chapitre trois : Environnements économique et politique des placements au Gabon-----	P.27
Section 1 : La structure du marché local -----	P.28
Section 2 : Politique de placements d'OGARVIE-----	P.34
Chapitre quatre : Mesure de rentabilité et dérogation en matière de placements-----	P.38
Section 1 : Analyse de la rentabilité-----	P.39
Section 2 : Mesure d'incitation en faveur de l'assurance Vie-----	P.42
Conclusion générale-----	P.47

Introduction générale :

L'exercice de la profession d'assureur est réglementé dans presque tous les pays du monde. Ceci se justifie essentiellement par la défense des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance. Dans les pays anglo-saxons, les compagnies d'assurances peuvent présenter des opérations concernant aussi bien la protection du patrimoine de l'individu que celles liées à la durée de la vie humaine : on parle des compagnies composites d'assurances. Alors que dans l'espace francophone, il est fait une distinction entre la compagnie d'assurance Vie et les compagnies d'assurance IARDT (Incendie, Accident, Risques divers et Transport). Cette distinction se justifie par la durée du cycle de production. D'une part, l'assurance Vie a trait à des opérations dont le dénouement a lieu plusieurs années après leur naissance (contrats de capitalisation, temporaire décès, etc.) et d'autre part, l'assurance IARDT où le dénouement a lieu sur une courte période (automobile, incendie, etc.) : c'est le principe de spécialité. Et, c'est ce dernier principe qui est adopté par la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA).

La CIMA regroupe en son sein quatorze états de l'Afrique de l'Ouest et du Centre ainsi que les Comores. Le volume de primes produit par cette zone par rapport au marché mondial est insignifiant. La part de l'Afrique est de 0,92 % du marché mondiale dont 88 % détenus par la seule Afrique du Sud. Au contraire des marchés développés, d'Amérique du Nord, de l'Union Européenne ou du Japon où l'assurance Vie est prépondérante, celle-ci représente une part faible dans la zone CIMA. Le cas du Gabon est illustratif, pour un total de primes de 48 761 millions Fcfa en 2004, l'assurance Vie a 11, 73 % de part de marché. Cette situation pourrait se justifier par les conditions socio-économiques de nos pays. Notamment, la faiblesse de revenus, la précarité des emplois et une prédominance des fonctionnaires de l'Etat, l'étroitesse des marchés avec un tissu industriel quasi inexistant (sauf la présence de quelques entreprises exportatrices de matières premières). Nous n'oublierons pas de citer la mentalité des gens basée sur la solidarité, l'entraide et aussi la mauvaise image perçue de l'assurance. Tous ces éléments semblent contribuer au freinage de l'activité de l'assurance Vie dans la zone CIMA.

Sur le plan réglementaire et législatif, la CIMA est dotée de plusieurs organes, au nombre desquels nous pouvons citer, le Secrétariat Général et la Commission Régionale de Contrôle des Assurances – CRCA. De plus, la CIMA possède pour son fonctionnement un code unique des assurances des Etats membres de la CIMA dit « code CIMA ».

Le code CIMA définit les conditions de création, de fonctionnement ainsi que de contrôles des sociétés d'assurances. Sans oublier, les relations des sociétés d'assurances avec les intermédiaires et le système comptable par la présentation des états comptables et statistiques annuels. Ces états permettent aux commissaires de la CRCA d'effectuer dans un premier temps, un contrôle sur pièces des sociétés exerçant dans la zone CIMA, et éventuellement de faire un contrôle sur place pour vérifier leur cohérence. Il est à signaler que les exigences du code fournies par ces états sont essentiellement la marge de solvabilité et la couverture des engagements réglementés.

Or, ces éléments d'analyse ne se rapportent qu'à la solidité et la viabilité des structures d'assurances pour le respect des engagements pris envers les assurés et bénéficiaires des contrats d'assurances. Mais ils n'ont pas trait à l'analyse du rendement des placements effectués par les actionnaires au sein de la société ainsi que la rémunération des comptes en assurances vie au travers de la participation bénéficiaire pour les assurés.

Ainsi, selon le type de public concerné, la lecture sera différente : le consommateur d'assurance privilégiera rapidité de paiements, solvabilité de l'entreprise et politique de participation dans les résultats des branches vie-capitalisation. Pour l'investisseur, les critères dominants seront ceux de rentabilité, de capacité de financement, de chiffres d'affaires, de dynamisme commercial et d'autonomie vis à vis des réassureurs.

Dès lors, la notion de rentabilité semble vague voire ambiguë. Si nous nous situons dans le cadre de l'analyse d'une société quelconque, commerciale ou industrielle, la lecture du bilan et du compte des résultats est suffisante. Car, il est possible au travers d'eux de pouvoir déterminer quelques ratios permettant de juger de la rentabilité et de la viabilité de la structure.

Lorsque, nous analysons le bilan d'une société, cela permet de déterminer des équilibres entre le fonds de roulement, le besoin de fonds de roulement et la trésorerie nette de la société. Le fonds de roulement se définit comme étant la différence entre les fonds propres de la société (capital et réserves) au passif du bilan et les actifs immobilisés. Les fonds propres étant les ressources pérennes de la société, ils couvrent en général les actifs immobilisés qui sont des emplois de la société. Alors que le besoin en fonds de roulement se définit comme la différence entre le passif circulant et l'actif circulant (dettes envers les fournisseurs, l'Etat et créances envers les clients). Enfin, la trésorerie nette est égale à l'écart entre la trésorerie active et la trésorerie passive de la société.

La relation d'équilibre entre ces trois éléments est : la trésorerie nette qui est égale aussi à la différence entre le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement. Et, cette analyse du bilan permet aussi de juger du niveau d'activité de la société.

Quant à l'analyse du compte de résultat, elle permet de dire si la société est rentable, notamment par la lecture du résultat bénéficiaire ou déficitaire. Puis, le calcul de quelques ratios comme le résultat sur les fonds propres, les dividendes par action, etc. permet de faire des comparaisons entre sociétés du même secteur d'activité ainsi que de déterminer la rentabilité moyenne de celui-ci.

Toutefois, cette analyse n'est pas pareille pour ce qui est du secteur de l'assurance car il existe plusieurs indicateurs aussi importants les uns que les autres. Cette différence se justifie par l'inversion du cycle de production par rapport aux secteurs industriel et commercial. En assurance, il y a vente des produits sans connaître le coût réel de ces produits. Ce n'est qu'en fin d'année voir des années plus tard que l'on saura le coût réel des prestations offertes. Ainsi, la conception des produits d'assurances fait appel à des outils statistiques très poussés conçus et développés par les actuaires. De plus, la mise en vente de ces produits nécessite l'accord préalable de l'autorité nationale en charge du contrôle du secteur des assurances. D'où, la rigidité dans les changements des conditions d'offre des produits.

Quel que soit le domaine d'activité (assurance vie ou IARDT), ces quelques indicateurs sont couramment utilisés. Il s'agit du taux de couverture de la marge de solvabilité, du taux de couverture des engagements réglementés, des ratios de gestions (rapport sinistres à primes, ratio combiné), et des ratios de rentabilité (résultat d'exploitation sur primes émises, rémunération de l'épargne des assurés).

Nous allons maintenant aborder une brève description de notre cadre de stage. Notre stage s'est effectué au sein du groupe OGAR (Omnium Gabonais d'Assurances et de Réassurances) qui comprend les sociétés OGAR-OGARVIE. Ces sociétés sont implantées au Gabon depuis 1976 pour OGAR et 1988 pour OGARVIE. Elles sont leaders respectivement avec 42.20% en non-vie et 54.20% en vie du marché gabonais. OGARVIE qui nous intéresse particulièrement est une société de droit gabonais régi par le code CIMA. Elle a un capital de 500 000 000 F.CFA détenu à 75 % par OGAR et le reste par des intérêts gabonais. Elle est gérée par un comité de direction et un conseil d'administration. En 2005, OGARVIE a réalisé un chiffre d'affaires de 3.265 millions de Fcfa pour un résultat net d'environ 197 millions de Fcfa.. Ses principaux produits : le crédit banque, la sécurité banque, la prévoyance, la temporaire décès et, surtout, la capitalisation avec « Avenir retraite » qui représente près de 2/3 du chiffres d'affaires. Son réseau commercial est constitué des courtiers, que sont GRAS SAVOYE, ASCOMA, GECAR, et aussi de commerciaux réunis au sein de l'Espace conseil OGAR-OGARVIE. Enfin, il faut ajouter que l'assurance vie-capitalisation au Gabon est offerte par trois sociétés : OGARVIE du groupe OGAR-OGARVIE, UAG-VIE du groupe SUNU, et NSIAVIE Gabon du groupe NSIA (la dernière-née opérationnelle depuis 2006.) .

Au regard des analyses effectuées sur les rapports des sociétés d'assurances vie du Gabon, peut-on dire que les exigences du code CIMA sont une contrainte pour celles-ci. En prenant en compte l'esprit du code qui est la défense des intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurances, est ce la règle qui est mauvaise ou son application dans le contexte de marché de ces sociétés. Devrait-on parler de contraintes du code ou plutôt de contrainte du marché local pour le maintien voire l'accroissement de la rentabilité des sociétés d'assurances vie.

Pour tenter de répondre à toutes ces interrogations, nous allons voir dans la première partie les exigences du code CIMA et les éléments d'analyse de rentabilité au sein d'une société d'assurance vie. Puis ,dans la seconde partie, nous verrons son application dans le marché gabonais en général et à OGARVIE en particulier.

Première partie : **Exigence du code CIMA et** **les contraintes de rentabilité.**

Les sociétés d'assurances prennent des engagements envers les assurés et bénéficiaires de contrats d'assurances pour des prestations qui leur seront dus dans l'avenir. Car les assurés ou souscripteurs de contrats d'assurances paient le plus souvent leurs engagements à la souscription des contrats. Pour être sûr de pouvoir honorer leurs engagements envers les assurés, les autorités de contrôle du secteur des assurances exigent de ces sociétés le respect de certaines exigences, au nombre desquelles nous citerons le dépôt annuel des états comptables et statistiques. Au travers d'un contrôle sur pièce des états comptables et statistiques, les autorités de tutelle apprécient l'évolution des sociétés et leur capacité à honorer leurs engagements.

De leur côté, les sociétés d'assurances ont certes le souci du respect des dispositions réglementaires mais elles ont également à cœur de vouloir satisfaire les acteurs de la société que sont les actionnaires, les employés et aussi les assurés. D'où une préoccupation constante pour des objectifs de rentabilité de la société.

Il en découle un antagonisme entre respect des exigences du code et rentabilité de la société pour les dirigeants de celle-ci. De plus, la satisfaction des objectifs de rentabilité peut entraîner une diminution des garanties offertes voire une insuffisance de celles-ci.

Pour étayer notre argumentaire, nous allons voir les principales exigences du code auxquelles les sociétés d'assurances doivent répondre et leurs limites face au souci de rentabilité dans un premier chapitre, puis, dans un second chapitre nous verrons quelques ratios qui permettent de mesurer la rentabilité d'une société d'assurance en général, particulièrement ceux d'une société d'assurance Vie.

Chapitre premier :

Les obligations de
solvabilité des sociétés
d'assurances selon le code
CIMA.

L'article 329-8 dispose que « **il ne peut être procédé à une distribution de dividendes qu'après constitution des réserves et de provisions prescrites par les lois et règlements en vigueur, après amortissement intégral des dépenses d'établissement et après que les dispositions réglementaires concernant la marge de solvabilité et la couverture des engagements réglementés aient été satisfaites.** »

Cet article nous fait bien comprendre que la rentabilité de la société d'assurance pour les actionnaires au travers de la distribution de dividendes passe après le respect des dispositions réglementaires. Ainsi, nous allons voir ces dispositions notamment la couverture des engagements réglementés, d'une part et d'autre part, la marge de solvabilité.

Section 1/La couverture des engagements réglementés.

Nous allons d'abord faire une description des engagements réglementés avant de pouvoir étudier les conditions de leur couverture.

A/Les éléments constitutifs des engagements réglementés.

Le code CIMA en son article 334 dispose que « **les engagements réglementés dont les entreprises mentionnées à l'article 300 doivent, à toute époque, être en mesure de justifier l'évaluation sont les suivants :**

- 1° les provisions techniques suffisantes pour le règlement intégral de leurs engagements vis-à-vis des assurés ou bénéficiaires de contrats ;**
- 2° les postes du passif correspondant aux autres créances privilégiées ;**
- 3° les dépôts de garantie des agents, des assurés et des tiers, s'il y a lieu ;**
- 4° une provision de prévoyance en faveur des employés et des agents destinée à faire face aux engagements pris par l'entreprise envers son personnel et ses collaborateurs.**

Les provisions techniques mentionnées au 1° du présent article sont calculées, sans déduction des réassurances cédées à des entreprises agréées ou non, dans les conditions déterminées par les articles 334-2, 334-8, 334-9, 334-10, 334-11 à 13. »

Les engagements réglementés constituent donc des postes de passifs réglementés par le code des assurances : il s'agit essentiellement des provisions techniques qui représentent 60 à 88 % du total du bilan et les créances privilégiées (le personnel et l'Etat) pour environ 6 % du montant des engagements réglementés. Nous remarquons que ces dernières créances sont accessoires au regard de leur volume par rapport à l'ensemble des engagements. Ces créances ne posent pas de problème particulier dans la gestion de l'entreprise, car leur montant est connu à l'avance et leur poids est moins significatif par rapport à celui des provisions techniques pour lesquelles la réglementation des assurances impose non seulement la couverture mais également des règles d'évaluation.

Au cours de cette section, nous ne mettrons l'accent que sur les provisions techniques.

Les provisions techniques sont des provisions destinées à permettre le règlement intégral des engagements pris par l'assureur envers les assurés et les bénéficiaires des contrats d'assurance. Elles sont liées à la technique même de l'assurance et imposées par la réglementation en vigueur dans le domaine (code CIMA). Les provisions techniques résultent pour l'essentiel de l'évaluation et de l'estimation des engagements auxquels la société d'assurance devra faire face, notamment les provisions de sinistres.

A cet effet, le code CIMA en son article **334-2** impose aux sociétés Vie de constituer les provisions techniques suivantes :

- La provision mathématique : différence entre les valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et les assurés ;
- La provision pour participations aux excédents : montant des participations aux bénéfices attribués aux bénéficiaires de contrat lorsque ces bénéfices ne sont pas payables après liquidation de l'exercice qui les a produits;
- Toutes autres provisions techniques qui peuvent être fixées par la commission de contrôle des assurances.

La provision mathématique est destinée :

- à reporter, dans les contrats en cas de décès à la prime nivelée, la part de prime de risque excédentaire perçue dans les premières années sur les dernières années où cette prime est déficitaire ;
- à constituer le capital à verser à l'échéance dans les contrats en cas de survie ;
- à tenir compte du décalage entre l'année comptable et l'année d'assurance.

Ces provisions figurent sous forme de provision de primes.

Ainsi, les provisions techniques se résument en provision de primes et en provision de sinistres, qui sont reprises dans le plan comptable dans la classe 3 et aux comptes 31x pour les opérations d'assurance vie. Mais, il faut ajouter, même si ce n'est pas réglementaire la provision de gestion. Elle est destinée à couvrir les charges de gestion future des contrats non couvertes par ailleurs.

Nous pouvons aussi signaler l'existence d'autres provisions telles que la provision pour risque d'exigibilité des engagements techniques et la provision pour égalisation. La première est destinée à faire face à une insuffisance de liquidité des placements notamment en cas de modification du rythme des règlements de sinistres alors que la seconde sert à faire face aux fluctuations de sinistralité afférentes aux opérations d'assurance de groupe contre le risque de décès.

Enfin, nous ne pouvons clore cette partie sans aborder les fondements économiques des provisions techniques et plus particulièrement celle des provisions mathématiques qui sont des éléments spécifiques à l'assurance Vie.

Il existe deux principes fort différentes l'une de l'autre dans cette activité d'assurance :

- le principe de répartition qui s'applique aux assurances en cas de décès,
- le principe de capitalisation qui s'applique aux assurances en cas de vie.

Nous les analysons en détail ci-dessous.

Le principe de répartition est celui qui s'applique aux contrats d'assurance en cas de décès. Dans ce type de contrat d'assurance, la prime versée au début de la période de couverture par l'ensemble des assurés est calculée de sorte qu'elle soit égale au total des capitaux versés aux ayants droit des assurés décédés pendant la période de couverture. Ces capitaux sont évalués statistiquement au moyen des tables de mortalités puis actualisées, en fonction d'un taux d'intérêt prédéfini.

Ainsi, pour un contrat d'assurance temporaire Décès de couverture d'un an et dont la date de début d'effet intervient en cours d'année n , il faut, à l'inventaire du 31 décembre n , inscrire dans le compte des provisions mathématiques, la fraction de la prime pure qui couvre le montant des capitaux qui seront versés pour les décès survenant entre le 1^{er} janvier $n+1$ et l'échéance du contrat. A la clôture, il peut exister des sinistres restant à payer si des décès sont survenus mais n'ont pas encore été indemnisés. La provision pour sinistres à payer enregistre alors le montant des sinistres survenus mais non encore réglés. Par ailleurs, tous les décès survenus sont supposés avoir été portés à la connaissance de l'assureur. Si tel n'est pas le cas, il est constaté une provision pour sinistres survenus mais encore connus encore appelée « provision pour tardifs » ou IBNR (Incurred But Not Reported). Plus généralement, la provision mathématique d'un contrat d'assurance temporaire Décès est égale à la valeur actuelle probabilisée des sinistres à payer postérieurement à la date de l'inventaire, diminuée de la valeur actuelle probabilisée des primes restant à encaisser. Dans le principe de répartition, il n'y a donc pas de capital constitué car les primes encaissées au cours d'une année servent à payer les décès de l'année.

En ce qui concerne le principe de capitalisation, il s'applique aux contrats d'assurance en cas de vie. Dans un contrat en cas de vie, la prime versée par l'ensemble des assurés est calculée de telle sorte qu'elle soit égale au total des capitaux des assurés encore vivants au terme de la période de couverture. Comme en répartition, les capitaux sont évalués statistiquement à l'aide des tables de mortalité puis actualisés en fonction d'un taux d'intérêt prédéfini.

Pour un contrat d'assurance en cas de vie d'une durée de couverture d'un an et à effet du 1^{er} janvier, la provision mathématique est égale au montant de la garantie promise au début du contrat, à chacun des assurés, du moins pour ceux qui sont encore en vie au 31 décembre n . Dès que la période de couverture est terminée et jusqu'à

épuisement complet des capitaux définitivement acquis aux assurés, la provision mathématique devient une provision pour sinistres à payer.

B/Les actifs admis en représentation et leurs règles.

En son article 335, le code CIMA stipule que les engagements réglementés doivent être représentés par des actifs équivalents, placés et localisés sur le territoire de l'Etat membre sur lequel les risques ont été souscrits.

Les actifs réglementés, encore appelés placements réglementés sont listés sous les quatre rubriques suivantes du code des assurances (art 335-1, 335-2) :

- les valeurs mobilières et titres assimilés,
- les actifs immobiliers,
- les prêts et dépôts,
- les intérêts courus des actifs réglementés ci-dessus énumérés.

Ainsi, la liste des valeurs mobilières et des titres assimilés donnée par le code des assurances CIMA est limitative dans la mesure où certaines conditions doivent être réunies pour que la valeur soit admise. Ces conditions varient selon le type de valeurs considérées :

1° Obligations et autres valeurs assimilées (emprunts d'Etat, bons du trésor, obligations assimilables aux bons du trésor, etc.) garanties par l'un des Etats membres de la CIMA, d'un organisme financier international dont un ou des Etats membres de la CIMA font partie.

2° Actions, autres valeurs mobilières non-obligataires, parts et droits autres que les actions des entreprises d'assurance, de réassurance et de capitalisation. Pour pouvoir être admise en représentation, ces valeurs doivent, soit, avoir été émises par des sociétés commerciales ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA, soit être inscrites à la cote d'une bourse de valeurs d'un Etat membre de la CIMA.

3° Actions des sociétés d'assurances, de réassurance et de capitalisation ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA ou dont un ou plusieurs Etats membres de la CIMA est (sont) actionnaire(s). Ces actifs constituent, sans condition, des actifs réglementés.

En ce qui concerne les actifs immobiliers, ils recouvrent :

1° Les droits réels immobiliers afférents à des immeubles situés sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA.

2° Les parts ou actions de sociétés à objet strictement immobilier, parts des sociétés civiles à objet strictement foncier, ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA.

A l'instar des valeurs mobilières et des titres assimilés, les prêts et dépôts sont admis en représentation sous certaines conditions.

1° Les prêts aux Etats. Ils doivent avoir été obtenus ou garantis par les Etats membres de la CIMA.

2° Les prêts aux personnes physiques ou morales. Ces prêts doivent avoir été consentis à des personnes physiques ou morales ayant leur domicile ou leur siège dans l'un des Etats membres de la CIMA et avoir été garantis par une hypothèque de premier rang prise sur un immeuble situé dans l'un des Etats CIMA.

3° Les comptes de dépôts sont admis en représentation à condition qu'ils aient été ouverts auprès d'un établissement de crédit situé dans l'Etat sur le territoire duquel les contrats ont été souscrits.

Enfin, les intérêts échus et/ou courus se rattachant aux actifs réglementés sont eux-mêmes admis en représentation des engagements réglementés.

Toutefois, ces différents actifs ne sont pas admis dans les mêmes proportions des engagements. Nous verrons le détail de leur limitation plus loin. Mais, il faut signaler l'existence des autres actifs non admis en représentation ou seulement pour certaines catégories d'engagements bien particulières, en relation directe avec la nature de ces mêmes actifs.

Tel est le cas des créances garanties sur les réassureurs qui ne sont admises en représentation que pour la partie des engagements objet d'une cession à un/ des réassureur(s), les primes à recouvrer de moins de trois mois

L'objectif poursuivi par la limitation par catégorie des placements est de limiter la prise de risques d'une société sur un type d'actif donné en imposant un pourcentage

maximum et/ou minimum à chacune des catégories de placements concernées. En limitant le montant investi dans ces catégories d'actifs, le législateur encourage l'assureur à détenir en portefeuille le plus de titres possible à revenus fixes (obligations et autres valeurs assimilées).

Ainsi, l'article **335-1** du code CIMA nous donne les limites globales de chaque catégorie d'actifs admis en représentation des engagements réglementés et l'article **335-2** modifie la limite des dépôts qui est ramenée de 40 % à 35 % pour les sociétés d'assurance sur la vie (le tableau récapitulatif des actifs admis en représentation est joint en annexe).

Après avoir longuement traité de la couverture des engagements réglementés, nous allons à présent parler de la marge de solvabilité qui est la seconde grande exigence du code CIMA à respecter par les sociétés d'assurance.

Section 2/La marge de solvabilité.

Les entreprises d'assurances vie doivent disposer en permanence de fonds propres suffisants et proportionnels à leurs engagements, d'où l'objet de la marge de solvabilité. Nous allons voir la définition et les composantes puis les éléments de calcul.

A/Définition et composantes de la marge de solvabilité.

La marge de solvabilité est l'un des principaux éléments de la surveillance des sociétés d'assurance. Elle permet de s'assurer de la solidité financière des entreprises et par conséquent de leur aptitude à supporter une dégradation de leurs engagements techniques.

L'existence d'une marge de solvabilité obligatoire conduit, en pratique, à réduire :

- a) d'une part, les possibilités de distribution de dividendes aux actionnaires pour les sociétés anonymes ;

- b) et d'autre part, les rapatriements de résultat pour les entreprises étrangères.

La marge de solvabilité doit être respectée de manière permanente. Cela requiert une surveillance interne permettant de vérifier que la marge est bien respectée et de prendre sans délai les mesures qui s'imposent pour ne pas se trouver, à la suite de mauvais résultat par exemple, en situation d'insuffisance de marge. Telles sont les dispositions prévues par le code CIMA en ses articles **337** et suivants.

Ainsi, la marge de solvabilité peut être définie comme l'ensemble des ressources constituées par le capital, les réserves, les plus ou moins values latentes, destiné à pallier une insuffisance des provisions techniques ou une forte variation de la sinistralité.

Ses composantes sont définies par le code CIMA en son article **337-1**. Par ordre d'importance, nous citerons : les capitaux propres et les autres éléments.

Les éléments de capitaux propres retenus pour la marge de solvabilité des sociétés d'assurance vie sont les suivants :

- a) capital social versé ou fonds d'établissement constitué ;
- b) réserves de toute dénomination, réglementaire ou libres, ne correspondant pas aux engagements, y compris la réserve de capitalisation ;
- c) Bénéfices reportés.

Au compte de capitaux propres retenus pour constituer la marge de solvabilité des sociétés d'assurance vie s'ajoutent ou se retranchent certains autres éléments découlant de la comptabilité ou d'évaluations diverses. Il s'agit des éléments suivants :

- a) Capital social non versé ou part restant à rembourser de l'emprunt pour fonds d'établissement ;
- b) Fonds provenant d'emprunts effectivement encaissés ;
- c) Les plus-values pouvant résulter de la sous-estimation d'éléments d'actif, sur demande et justification de la société et l'accord de la CRCA.
- d) Eléments à déduire : les pertes, la part des frais d'acquisition reportés non admise en représentation et les autres éléments incorporels, tels que les frais d'établissement par exemple.

Nous pouvons à présent voir le calcul de la marge de solvabilité.

B/Le calcul de la marge de solvabilité et du taux de couverture.

L'article 337-3 du code CIMA donne la formule détermination de la marge de solvabilité minimale qui doit être comparé avec la marge de solvabilité effective pour donner le taux de couverture de la marge de solvabilité.

Il s'agit de vérifier que le montant de la marge constituée dont dispose la société est supérieur au montant minimal réglementaire de la marge de solvabilité. La marge constituée est composée principalement des capitaux propres et de certains autres éléments dont les plus-values latentes sur les actifs (cf. supra) alors que le montant minimal de la marge de solvabilité réglementaire résulte de l'application aux provisions mathématiques du rapport entre les provisions mathématiques nettes de réassurance et les provisions mathématiques brutes de réassurance (sans que ce rapport soit inférieur à 85 %), le tout multiplié par le taux de 5 %.

Il est inséré en annexe, un exemple de tableau C11 des états CIMA représentant le calcul de la marge de solvabilité de société d'assurance vie.

La marge de solvabilité ainsi obtenue permet de mesurer la solvabilité de la société à l'aide du ratio suivant :

$$\boxed{\text{Taux de couverture} = \text{marge disponible} / \text{marge minimale}}$$

Il convient de noter que le taux de couverture doit être supérieur à un ou 100 %.

Si ce taux est inférieur à 100 %, il est nécessaire que la société présente un plan de financement, essentiellement en augmentant son capital.

Après analyse des éléments de solvabilité d'une société d'assurance, nous allons à présent voir la rentabilité et les ratios qui l'accompagnent.

Chapitre deux:

Bénéfice et mesure de la rentabilité dans une société d'assurance Vie.

La rentabilité s'entend comme le rapport entre les revenus procurés par un investissement et les capitaux investis ou engagés. Ces revenus peuvent être des dividendes (pour les actions) ou des intérêts (pour les obligations). Ainsi, cette rentabilité peut être analysée sous l'angle des consommateurs des produits d'assurance Vie, ou sous l'angle de l'investisseur en terme d'opportunités de placements. Sa mesure s'effectue essentiellement au travers de la détermination des ratios découlant de la lecture des états statistiques.

Section 1/La rentabilité vue par les assurés.

Les consommateurs des produits d'assurances Vie se décident à souscrire des contrats après comparaison de ceux-ci avec les autres types de placements. Il est opportun de ce fait de faire une revue des différents produits de placements puis de fournir les arguments en faveur des produits d'assurances vie.

A/ Analyse des produits de placements.

Un consommateur ou petit épargnant cherche avant tout un placement sûr, liquide et rentable comme le reprend le code des assurances. Pour ce faire, il a le choix entre plusieurs types de placements. Ainsi, il peut opter pour les valeurs mobilières, les produits de retraite et/ ou de prévoyance, l'immobilier ou l'assurance vie.

Pour ce qui est des valeurs mobilières, elles sont rangées parmi les instruments financiers de placement. Il s'agit essentiellement des actions et des obligations.

Une action est un titre négociable représentatif d'une fraction du capital d'une société. Le cours de l'action cotée en bourse est tributaire de l'offre et de la demande.

L'action des droits à son propriétaire, l'actionnaire a :

- un droit de vote aux assemblées générales ;
- un droit d'accès à certaines informations sur la société (comptes annuels, modification de la situation patrimoniale de l'entreprise, etc.)
- droit aux bénéfices (perception des dividendes.

Le montant à verser aux actionnaires est décidé lors de l'assemblée générale.

L'évaluation des actions se fait au travers de divers indicateurs, nous citons, par ex :

- a) **La capitalisation boursière** : la valeur que la bourse attribue aux sociétés cotées en fonction de l'offre et de la demande. Elle se calcule en multipliant le dernier cours de bourse par le nombre d'actions composant le capital social.
- b) **Le Price Earning Ratio (PER)** : ce ratio reflétant la croissance des bénéfices espérée par la bourse. Il se calcule en divisant le cours de bourse par le bénéfice net par action.
- c) **Le bénéfice net par action (BNPA)** : il se calcule en divisant le bénéfice net de la société par nombre total d'actions composant son capital.
- d) **Le rendement** : ratio permettant d'apprécier la rentabilité d'une action. Il se calcule en divisant le dividende par le cours de bourse et est traduit en pourcentage.

Quant à l'obligation, c'est un titre négociable qui représente un droit de créance. Il correspond à un prêt, sur une certaine durée. L'obligation peut être émise par une société privée, un établissement public ou par l'Etat.

L'obligation est rémunérée par un intérêt fixe ou variable, versé annuellement sous forme de coupons. Le coupon est égal au montant des intérêts versés chaque année pour chaque obligation d'un emprunt donné. Il est calculé sur la base de la valeur nominale de l'obligation. Il est dû quel que soit le résultat de la société.

Il existe différents types d'obligations : obligations à taux fixe, obligations à taux variables, obligations à coupon zéro, etc.

En terme d'instruments financiers, il en existe d'autres, nous pouvons citer : les certificats d'investissement (actions séparées de leur droit de vote), les warrants (valeurs mobilières émises par des établissements financiers qui en assurent la diffusion et la cotation), etc.

Les produits de retraites, quant à eux, sont constitués d'un régime de base (pour les salariés) et d'un régime complémentaire, spécifiques selon les statuts ou les

professions. Ce système complémentaire peut être géré par une caisse indépendante et est à adhésion facultative.

Quant aux produits de prévoyance, ils ont trait aux remboursements des dépenses médicales liées à la maladie essentiellement. Pour le régime obligatoire pour les salariés, c'est la sécurité sociale qui rembourse partiellement les frais santé de l'assuré social, selon un tarif de convention déterminé par elle-même. La différence entre le tarif de la convention et le remboursement de la sécurité sociale s'appelle le ticket modérateur.

Il existe aussi des prestations en espèces qui accompagnent les prestations en nature. Il s'agit des indemnités journalières ou de capitaux versés en compensation de la perte du salaire (ou des revenus) en cas d'incapacité physique à travailler. Le bénéfice de ces prestations peut résulter d'une incapacité temporaire ou totale à travailler ou d'une invalidité permanente réduisant d'au moins 2/3 la capacité de travail ou de gain.

Parlant des placements immobiliers, ceux-ci peuvent se faire en pierre ou en papier. Le placement en pierre s'effectue par la réalisation physique de bien immobilier (maison, villa) ou par la détention de titres fonciers sur les terrains. Alors que le placement en papier immobilier s'effectue par la détention des titres d'une société civile immobilière (SCI).

Quant au dernier produit de placement qui est l'assurance vie, nous allons débattre ces caractéristiques par rapport au consommateur dans les lignes ci-dessous.

B/ Placement en assurance Vie et taux de rémunération.

Comparativement aux autres produits de placement, les produits d'assurances vie offrent plus d'avantages, car ils combinent les atouts de plusieurs placements.

Une société d'assurance fait des placements divers en respectant le principe de rentabilité, de liquidité et sûreté. Ainsi, il est possible pour un consommateur au travers la souscription des produits d'assurances de pouvoir se couvrir contre les risques de retraites, de prévoyance, de posséder de parts de valeurs mobilières, voire de

l'immobilier. Tout ceci est possible grâce à la constitution par la société d'assurance de provisions techniques qui viennent en couverture de leurs engagements réglementés.

Il ne faut pas oublier que les produits d'assurances offrent une participation aux bénéfices imposée par le code ainsi qu'un taux d'intérêt garanti minimal rémunérant les contrats d'assurances. Ainsi, le code impose aux sociétés d'assurance vie de mettre 85 % de leurs bénéfices au profit des assurés et bénéficiaires de contrats. Ces bénéfices se partagent en proportion des sommes assurées par chacun. De plus, le taux d'intérêt garanti offre un taux minimal de rémunération quel que soit le résultat de la société. Un élément de comparaison serait alors le taux de rémunération de l'épargne.

Un autre argument en faveur des produits d'assurance vie est la fiscalité. En effet, les produits d'assurance vie bénéficient d'une exonération presque totale en matière fiscale. Ainsi, le consommateur n'est pas imposé à l'entrée en vigueur et/ ou à la suspension (liquidation, résiliation) de contrat, de même qu'il bénéficie d'une déduction d'environ 10 % du revenu imposable avant déduction des charges en matière contrats d'épargne retraite.

En le consommateur ne supporte que les frais de gestion de compte alors que toutes les autres charges (impôts, frais de contrôle, etc.) sont à la charge de la société.

Section 2/La rentabilité vue par les investisseurs

Contrairement au consommateur, l'investisseur ne se contente pas de trouver des arguments d'ordre technique, fiscal pour décider d'investir dans une société d'assurance. Il tient compte également de la viabilité, de la rentabilité et de système de gestion de la société. Pour ce faire, l'investisseur utilise essentiellement l'analyse des ratios permettant de comparer les sociétés du même secteur d'activité.

A/ Analyse des ratios de gestion.

Il s'agit de voir dans un premier temps les ratios techniques, puis dans un second temps, les ratios purs de gestion.

Les ratios techniques ont trait à tout ce qui concerne la marge solvabilité et la couverture des engagements réglementés. Ainsi, il faut vérifier que le taux de couverture de la marge de solvabilité (rapport entre la marge disponible et la marge minimale exigée) est suffisant et bien calculé ; il en est de même du taux de couverture des engagements réglementés, rapport entre le total des actifs admis en représentation et les montants des engagements réglementés. Ces ratios permettent de voir le respect des règles prudentielles par la société.

En ce qui concerne les ratios de gestion, il s'agit des taux de sinistres à primes, de frais généraux à primes, commissions à primes.

Le taux de sinistres à primes permet de voir si les hypothèses théoriques de la prime pure sont respectées. D'après les études actuarielles, la prime pure doit pouvoir couvrir la charge de sinistres liée aux garanties offertes par la société. En assurance vie, les risques à couvrir sont la survenance de décès pour les contrats en cas de décès et le fait d'être en vie au bout d'une période pour les contrats en cas de vie. Et ce ratio devient sinistres et capitaux échus sur provision mathématique plus participation bénéficiaire.

Le taux de frais généraux à prime mesure la charge liée à la production et à la gestion des contrats d'assurance par la société.

Enfin, le taux de commission à prime permet de mesurer l'importance des apporteurs d'affaires dans le portefeuille de la société. Il est faible lorsque la société travaille en direct par bureau direct ou apporteurs salariés, et élevé lorsqu'elle utilise beaucoup des intermédiaires (courtiers et agents commerciaux).

La somme de ces trois ratios doit être inférieure à un (1) ou 100 % pour dégager un bénéfice technique, prouvant que la société gère bien son portefeuille. Il faut toutefois, faire une distinction entre un ratio reluisant qui peut être dû à une sous-évaluation des sinistres et un autre dû à sur tarification des services offerts.

Après ce bref passage sur l'analyse des ratios de gestion, nous allons maintenant aborder l'analyse des ratios de rentabilité.

B/L'analyse des ratios de rentabilité.

Il existe plusieurs ratios permettant de mesurer la rentabilité d'une société d'assurance vie. Les grands groupes sont les ratios de rendement des fonds propres, le rendement des emplois rémunérateurs, le rendement des immeubles.

Quant à nous, nous nous intéresserons aux ratios suivants : résultat d'exploitation sur primes émises, résultat net sur primes émises, résultat net sur fonds propres et la rémunération de l'épargne des assurés. Ceci se justifie par la diversité emplois rémunérateurs et la difficulté.

Ainsi, le ratio résultat d'exploitation sur primes émises permet de l'influence de l'activité sans la prise en compte d'éléments exceptionnels ou de l'impôt.

Quant au second ratio, résultat net sur primes émises, il prend en compte ces éléments cités ci dessus.

En ce qui concerne le troisième ratio, résultat net sur fonds propres, il mesure le taux de bénéfice net alloués aux investisseurs en cas répartition total de celui-ci.

Enfin, le dernier ratio, la rémunération de l'épargne des assurés, il mesure la part de bénéfice revenant aux assurés et permet de le comparer au taux d'intérêt garanti par la société.

Après ce bref aperçu sur les critères d'analyses de la rentabilité par les consommateurs et les producteurs, nous arrivons au terme de notre chapitre portant sur la notion de bénéfice et la mesure de la rentabilité au sein d'une société d'assurance vie.

Conclusion partielle :

Nous avons vu que les exigences du code CIMA semblent obérer une plus grande rentabilité des sociétés d'assurances par son caractère impératif.

D'un côté, il y a la satisfaction des actionnaires, employés et des assurés au travers de la distribution des dividendes, des certains avantages sociaux et des participations bénéficiaires, et de l'autre, il y a la sauvegarde des intérêts des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurances par la constitution des réserves réglementaires et légales.

Si à première vue, la conciliation de ces deux objectifs semblent être impossible pour les dirigeants d'entreprises d'assurances ; ils le sont dans la pratique car l'exercice de la fonction d'assureur est réglementé et nécessite un certain niveau de compétence pour acquérir son agrément.

De plus, si dans l'esprit le code CIMA est bien tombé pour permettre une harmonisation de la réglementation et contrôle supranational, le respect de toutes ces dispositions par les acteurs de l'industrie des assurances semble être difficile. Ce non respect du code s'explique en partie par les blocages dus aux structures socio-économique de nos pays (étroitesse du marché, tissu industriel quasi inexistant, etc.).

Au delà de la problématique de la rentabilité des sociétés d'assurances Vie en particulier, et des sociétés d'assurances en général, la problématique pourrait tendre vers la viabilité de celles-ci à terme.

Pour étayer notre argumentaire, nous allons faire l'analyse des sociétés d'assurances Vie exerçant au Gabon et, en particulier, OGARVIE qui a été notre structure d'accueil durant ce stage de fin de formation.

Deuxième partie : Rentabilité au sein de la société OGARVIE.

Les sociétés d'assurances ont, comme toutes sociétés, à cœur de satisfaire les clients (selon l'adage populaire « le client est roi ») mais surtout d'atteindre les objectifs de rentabilité fixés par les actionnaires.

L'atteinte de ces objectifs ne peut se faire ex nihilo. Il faut tenir compte de l'environnement dans lequel la société évolue afin de se fixer des objectifs raisonnables. Par exemple, le niveau d'instruction de la population joue un rôle important quant à la prise de conscience de se doter d'une couverture en assurance responsabilité civile. Dès lors, les seules couvertures qui mettent en contact la population avec les sociétés d'assurance sont les assurances obligatoires. C'est le cas de la responsabilité civile automobile qui est obligatoire pour tout détenteur de véhicule terrestre à moteur dans les pays membre de la zone CIMA.

Il paraît important d'étudier, pour une meilleure compréhension, l'environnement socio-économique et politique, au sens de la gestion de la cité du cadre dans lequel évoluent les sociétés d'assurances au Gabon. Nous mettrons l'accent sur les possibilités de placement offertes aux sociétés d'assurances vie leur permettant de les maximiser. Puis, nous concentrerons nos efforts sur la société OGARVIE, dans ses efforts de conciliation du respect des dispositions du code CIMA et la satisfaction de ses actionnaires.

Chapitre trois :
Environnements
économique et politique des
placements au Gabon.

Le Gabon est un pays d'Afrique centrale ayant une population d'environ 1,5 million d'habitants et produit intérieur brut par habitant (PIB/hab.) dépassant largement les 3.00 dollars américains ; il est classé parmi les pays riches de l'Afrique. Cette richesse est essentiellement liée à l'exploitation de ses ressources naturelles dont les plus importantes sont le pétrole, le manganèse et la forêt, avec une prédominance pour le pétrole dont l'économie est fortement dépendante (plus de 34 % du PIB total et 60 % des recettes de l'Etat). C'est dans ce contexte d'économie extravertie qu'évoluent nos sociétés d'assurance.

Section 1/ La structure du marché local.

Les possibilités de placements dans nos pays sont relativement restreintes. Cela s'explique par l'étroitesse du marché, la dualité de nos économies et la faiblesse structurelle de notre système financier. Le Gabon ne déroge pas à ces critères. En effet, une économie a deux possibilités de financement, le financement direct au travers de l'émission d'actions et d'obligations sur une bourse de valeurs et le financement indirect au travers des crédits et dépôts bancaires.

A/ Le cadre macroéconomique.

Le marché gabonais se fait avec une prédominance du secteur primaire. Les ressources du sous-sol : le pétrole, le manganèse et très bientôt, le fer contribuent à près de la moitié du produit intérieur brut (PIB). Les secteurs agricole et forestier contribuent pour une faible part à la constitution du produit intérieur brut avec environ 4 % chacun.

Quant au secteur secondaire, il est fait le constat selon lequel la transformation des ressources au niveau national est assez faible. L'industrie, les BTP (Bâtiment et travaux publics) et les autres industries ne contribuent qu'à concurrence de 9-10 % du PIB. On note en particulier la faiblesse de la transformation du bois, qui n'a contribué que pour moins de 1 % du PIB en 2004.

Enfin, le secteur tertiaire marchand et non marchand contribue pour environ 40 % du PIB. Le secteur marchand est dominé par les services et le commerce, et contribue pour le

tiers du PIB. Ainsi, les transports et communications ont contribué pour environ 5-6 % et le secteur non marchand pour environ 8-8,5 % du PIB en 2004*.

Au total, l'analyse sectorielle montre que l'économie gabonaise dépend très fortement du secteur pétrolier. Les fluctuations dans ce secteur sont à même de créer des booms ou des récessions dans l'économie nationale.

Le PIB est supérieur à 3.000 milliards de F.CFA en 2004 avec un taux de croissance réel d'environ 2 %. Compte tenu de la croissance démographique, ce taux de croissance du PIB implique une baisse ou stagnation du revenu par tête en termes réels. L'évolution du PIB est fortement conditionnée par celle du secteur pétrolier.

Comme la plupart des pays membres de la zone franc, l'économie gabonaise est peu inflationniste. Le niveau général des prix a progressé en général au dessous de 2 % par an.

En ce qui concerne la dette extérieure, le Gabon a traditionnellement eu recours à l'endettement pour financer son économie. Il en a résulté une situation de lourd endettement, même si la dette est soutenable à long terme. A court terme, le poids de la dette agit comme un point mort pour les actions dans le secteur des services publics ; ce service absorbant près du tiers des recettes budgétaires. Le stock de la dette représente environ 50 % du PIB.

Cette revue du cadre macroéconomique nous permet d'appréhender l'environnement économique dans lequel exercent les sociétés d'assurances au Gabon. Il convient, ensuite, d'analyser les secteurs d'intervention des sociétés d'assurances en terme de placements. Il s'agit essentiellement des marchés financier et immobilier.

*Cf. Ministère de la planification et de la programmation du développement, *DSCR* synthèse, déc. 2005, Libreville.

B/ La position des marchés financiers et immobiliers.

Le dynamisme des marchés financiers et immobiliers dépend fortement de l'environnement économique interne et externe du pays. L'environnement interne est influencé, entre autres, par la politique budgétaire du gouvernement et la politique monétaire de la banque centrale (Banque des Etats de l'Afrique Central- BEAC). Alors que l'environnement externe est influencé par les tendances des cours des matières premières et des taux de change.

Ainsi, la bonne tenue des cours du pétrole et un taux de change favorable du dollar américain face à l'euro permet un accroissement des réserves à la banque centrale et une plus grande facilité d'exécution du budget de l'Etat. Dans un tel environnement, les choses semblent fonctionner correctement pour l'ensemble de l'économie. Toutefois, pour les sociétés en excédent de liquidités le problème de placement se pose pour rentabiliser leurs fonds. Deux types de solutions s'offrent à eux, le placement dans le circuit économique directement au travers des participations dans les sociétés en besoin de financement ou le placement dans le circuit bancaire local voire international.

Par rapport aux contraintes de dispersions et de localisation des placements imposées aux sociétés d'assurances, les possibilités de placements se résument au marché financier local et à celui de l'immobilier, pour l'essentiel.

Ainsi, le marché financier gabonais est constitué par les banques de second rang ou banques commerciales et une banque centrale. Les banques de second rang sont la Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG), la Banque Gabonaise et Française Internationale (BGFIBANK), l'Union Gabonaise des Banques (UGB), la Financial Bank (Financial), la Banque Gabonaise de développement (BGD) et la Citigroup. L'UGB, la BICIG, la BGFI sont des banques commerciales qui s'adressent à toutes les couches de la clientèle (portefeuille grand public, portefeuille entreprise, etc.) tandis que la citigroup et la financial sont des banques d'affaires qui ne s'adressent qu'à un public restreint (hommes d'affaires, entreprises). Enfin, la BGD est une banque à vocation communautaire. Elle a été mise en place pour permettre le financement des projets dits de développement. Après la crise financière des années 1980, la BGD s'est recentrée sur les produits grand public.

Avec l'absence d'une bourse de valeurs mobilières, le financement de l'économie ne se fait qu'au travers du système bancaire. Ainsi, il n'y a peu ou prou d'appels publics à l'épargne. C'est plutôt un système d'intéressement des investisseurs par les gestionnaires des projets d'emprunt au sein des banques des emprunts contractés par certaines sociétés de la place. De même que l'Etat lorsqu'il est en difficulté de trésorerie a recours à des avances sur budget auprès de la banque centrale (BEAC). Lorsque les besoins sont très importants, dans ce cas, il a recours aux banques de second rang ; ceci se justifie par le fait que les avances sur budget octroyé par la BEAC sont limités à 20 % du budget de l'année précédente.

Le financement de l'Etat par les bons du trésor n'existe pas. Ainsi, la possibilité de conserver par devers soi quelques valeurs sûres est quasiment impossible. Il existe, mais cela est très rare, quelques obligations émises par des organismes communautaires tels que la Banque de Développement des Etats de l'Afrique Centrale- BDEAC, la Communauté Economique des Etats de l'Afrique Centrale- CEEAC pour le financement des projets sous-régionaux.

De plus, la cession des actions des sociétés n'est pas libre ; elle est plutôt rare. Cette situation s'expliquerait aussi par l'absence d'une bourse des valeurs mobilières. Ainsi, l'acquisition d'actions d'une société ne se fait qu'à la création de celle-ci, lors d'une éventuelle augmentation de capital ou encore, ces dernières années, lors du processus de privatisation de ces sociétés.

L'autre possibilité de placement offerte par le système financier et la plus aisée, est la mise en place auprès des banques des dépôts à terme (DAT). Comme les banques de second rang sont des intermédiaires entre les agents économiques à besoin de financement et les agents économiques à excédent de financement, elles se retrouvent souvent avec des liquidités déposées pour le court terme alors qu'elles devraient faire des crédits sur le long terme. Il se pose un problème de synchronisation de ces besoins de financement et de ces excédents. Pour pallier ces manquements, les banquiers ont compris qu'il fallait inciter les agents économiques à excédents de financements à laisser leur argent dans ces coffres. L'incitation requise est l'octroi des intérêts garantis sur les dépôts. Ainsi, les DAT sont des comptes bloqués sur une période minimale de trois (3) mois avec un taux d'intérêt supérieur au taux d'intérêt directeur édicté par la banque centrale auxquels souscrivent les gros épargnants (sociétés). Il en est de même des comptes d'épargne surtout utilisé par les petits épargnants.

Quant au marché de l'immobilier, il se caractérise par un déficit de l'offre. La demande est exponentielle essentiellement dans les villes qui abritent près des trois quarts de la population totale ; en particulier, à Libreville qui reçoit environ 42 % de cette population*.

Une description sommaire des besoins en logement peut mieux nous édifier. Un diagnostic sectoriel récent effectué par le ministère de la planification et de la programmation du développement du Gabon dresse le tableau suivant :

- Déficits en logements neufs : 130.000 sur 20 ans ;
- Besoins en résorption d'habitations insalubres : en moyenne 1.500 logements par an ;
- Besoins à moyen terme : 160.000 logements à construire sur les 20 années à venir.

De plus, un nombre élevé des citoyens sont en location, dans des quartiers sous-intégrés.

Cette situation peut se justifier par plusieurs facteurs, au nombre desquels nous pouvons citer : l'absence de réel plan cadastral ainsi la viabilisation des nouveaux quartiers, le manque de VRD (voirie et réseau divers), l'accès difficile au foncier caractérisé par des démarches administratives longues et coûteuses. Conséquence, l'apparition et le développement anarchique des nouveaux quartiers où les hommes s'installent et les commodités (eau, électricité, téléphone) suivent cette nouvelle demande.

En ce qui concerne l'offre immobilière, elle se caractérise par la présence d'une société immobilière public (SNI : société nationale immobilière) créée pendant les années fastes du boom pétrolier dont les investissements ne font plus jour depuis bientôt dix (10) ans. Elle a construit quelques cités et des logements à loyer modéré et viabilisé quelques parcelles. Toutefois, sa capacité de financement étant limitée, la SNI offre un parc immobilier vieillissant et cher. Par exemple, un terrain de 400 m² coûte plus de cinq millions (5.000.000) de F.Cfa et une maison de trois pièces (2 chambres) coûte près de 20.000.000 F.Cfa. Malgré un Smig relativement élevé (3.000 \$ US), ces prix ne sont pas à la portée de toutes les bourses.

* Cf. Ministère de la planification, idem.

Il existe aussi des offres d'entrepreneurs immobiliers privés nationaux et internationaux. Il s'agit essentiellement des offres de maisons livrées clefs en main. Ces entrepreneurs sont confrontés aux mêmes difficultés que la SNI, en terme de prix de revient et de vente de ces maisons. Cette situation semble être due à des blocages internes au marché local. Le coût des matériaux de construction est élevé, la plupart de ceux-ci sont importés mais ne bénéficient pas de privilèges douaniers, la main d'œuvre est chère et pas toujours qualifiée, les besoins de financement ne sont pas satisfaites par les banques de la place, malgré leur situation de sur liquidité, etc.

Enfin, il existe une troisième offre. Il s'agit de l'auto construction des logements par les particuliers. La qualité de ces logements est influencée par les revenus du maître d'ouvrage et la qualification voire l'expérience du tâcheron ou maître d'œuvre. C'est cette offre qui est la plus nombreuse et qui tente de combler le déficit de logements criard rencontré en ville.

Toutefois, du fait du manque de connaissance et de la maîtrise des règles de l'art, ces logements sont souvent mal implantés. Ainsi, ils se retrouvent des terrains marécageux, à forte pente ou simplement sur la voie publique.

Comme nous le voyons, le marché de l'immobilier est assez tendu et il y a un potentiel non négligeable à mettre en valeur dans le domaine du logement social. Du fait du niveau modéré d'activité des entreprises, la dynamisation du secteur du BTP (bâtiment et travaux publics), au travers de grands chantiers, demeure très limitée. L'essentiel des activités porte sur la construction des routes par l'usage de matériel à haute intensité capitalistique (utilisant peu de main d'œuvre).

Après avoir fait un passage en revue du contexte économique dans lequel exercent nos sociétés d'assurances, il paraît judicieux maintenant de nous appesantir sur la politique de placements des sociétés d'assurances vie en générale, et OGARVIE, en particulier sur le marché gabonais.

Section 2/ Politique de placements de la société OGARVIE.

La lecture des articles 335-1 et 335-2 du code CIMA nous donne deux grands groupes de placements en représentation des engagements réglementés. Il s'agit des placements financiers et des placements immobiliers.

A/ Les placements financiers.

Les décisions de placements financiers sont édictées par la direction générale d'OGARVIE. Elles sont prises en fonction des rares opportunités offertes par le marché. Il s'agit de l'acquisition des valeurs mobilières et de la trésorerie disponible en caisse et à la banque.

En ce qui concerne les valeurs mobilières, elles se décomposent en la détention d'actions et d'obligations de sociétés de la place et/ ou de l'espace CIMA. En l'absence d'une bourse des valeurs, l'achat ou la cession des valeurs mobilières semblent se faire en fonction des informations distillées dans le milieu des affaires.

Ainsi, nous constatons que les portefeuilles des actions se composent essentiellement des actions des banques de la place (groupe BGFI, UGB) qui sont aussi des actionnaires du groupe OGAR- OGARVIE. Il y a donc des participations croisées. La part de ces actions 42, 22 % du total des valeurs mobilières et 72, 62 % des actions.

Le reste des actions se compose des participations dans les compagnies de réassurances (AFRICARE et AVENI- RE), qui sont les seules actions prises hors du Gabon, et les actions de l'une des rares sociétés privatisées ayant un capital ouvert au public (SEEG).

Les obligations quant à elles représentent 41, 88 % du total des valeurs mobilières. Elles sont constituées majoritairement des obligations de banques (groupe BGFI). Leurs souscriptions se font par appels directs à l'épargne lancés par ces sociétés.

Pour illustrer notre propos, nous fournissons le tableau récapitulatif des placements financiers d'OGARVIE en 2005.

Tableau n°1 : Placements en valeurs mobilières de OGARVIE.

Valeurs mobilières	Valeurs comptables En F.Cfa	% total val. mobilières	Nature de la valeur
Emprunt SOGARA	68.000.000	2, 32	Obligations
Emprunt BGFI- BAIL	430.102.100	14, 68	Obligations
Emprunt FINATRA	729.166.669	24, 88	Obligations
Total emprunt	1.227.268.769	41, 88	
Actions BICIG	333.300.000	13, 37	Actions
Actions BGFI- BAIL	283.400.000	9, 67	Actions
Actions BVMAC	35.000.000	1, 19	Actions
Actions BGFIBANK	247.000.000	8, 43	Actions
Actions BGFIBOURSE	52.500.000	1, 79	Actions
Actions UGB	262.500.000	8, 96	Actions
Actions SEEG	367.670.000	12, 55	Actions
Actions AFRICARE	11.566.911	0, 39	Actions
Actions AVENI- RE	100.000.000	3, 41	Actions
Actions S ^{te} touristique des lacs	10.000.000	0,34	Actions
Total actions	1.702.936.911	58, 12	
Total valeurs mobilières	2.930.205.680	100	

Source : OGARVIE, Rapport d'activité 2005, Libreville- Gabon.

Pour ce qui est des disponibilités en trésorerie, elles sont encore plus élevées que les placements en valeurs mobilières. Elles se chiffrent en 2005 à 3.854.519.000 F.Cfa composées quasiment des dépôts à terme (DAT, pour environ 90 %). Or les taux des DAT dépendent des taux directeurs édictés par la BEAC, actuellement ils se situent autour de 3 %. De plus, il est prélevé une taxe sur les produits financiers au taux d'environ 18 %. Donc, le taux réel de rendement des DAT se situe en dessous de 3, 5 %, taux minimum garanti dans les contrats de capitalisation au sein du marché. Les taux de rémunérations des DAT se situent autour de 4 à 5 %.

Il faut ajouter que les besoins en fonds pour le règlement des sinistres hebdomadaires se situe à environ cinquante millions (50 000.000) F.Cfa soit une moyenne mensuelle de deux

cents millions (200.000.000) F.Cfa. Ainsi, il aurait été judicieux de faire des placements sur des actifs mieux rémunérateurs d'environ trois milliards (3.000.000.000) F.Cfa si le marché était ouvert ou plus dynamique.

Le respect des règles prudentielles édictées par le code CIMA semble ne pas l'être. La couverture des engagements réglementés dans sa composition l'illustre, il n'y a pas d'emprunts d'Etat ou des obligations émises par les institutions financières spécialisées dans le développement et compétentes pour les Etats membres. Cette catégorie d'actifs est admise dans la limite de 50 % du plafond avec un minimum de 15 %.

En ce qui concerne les obligations et les actions du secteur privé, ce type d'actifs est plafonné à 40 % du montant total des engagements réglementés. Le total des engagements réglementés s'élève à 11.056.024.275 F. Cfa, le taux des actifs du secteur privé s'élève à 26,50 %.

Quant aux dépôts bancaires effectués auprès des banques, ils sont admis en couverture des engagements réglementés dans la fourchette de 10 à 35 % du montant desdits engagements. Il s'élève à 34,86 % des engagements réglementés. Ce taux semble traduire l'absence des possibilités de placements d'autant plus que, particulièrement, il n'existe pas de bourse de valeurs. La seule bourse de valeurs en activité est la bourse régionale des valeurs mobilières d'Abidjan dont le bon fonctionnement a été entravé par une situation politique difficile.

B/ Les placements immobiliers.

Ces placements doivent s'effectuer par l'acquisition des droits réels immobiliers ou des parts ou actions des sociétés civiles immobilières ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA avec un plafond de 40 % du montant total des engagements réglementés.

Une lecture de la liste des placements nous donne comme valeurs immobilières des terrains et des immeubles appartenant exclusivement à OGARVIE pour une valeur globale de 4.226.721.295 F. Cfa.

Tableau n° 2 : Placement en valeurs immobilières.

<i>Valeurs immobilières</i>	<i>Valeurs comptables (en francs Cfa)</i>
Terrain Deltassur II	767.787.509
Terrain immeuble OGARVIE	7.975.800
Immeuble OGARVIE	118.038.507
Immeuble Deltassur	3.281.919.479
Immobilisation en cours	50.000.000
Total valeurs immobilières	4.226.721.295

Source : OGARVIE, rapport d'activité 2005, Libreville- Gabon.

Si le critère des règles prudentielles est respecté, il n'en est pas de même pour les critères de dispersion. L'article **335-4** dispose que les parts ou actions d'une même société immobilière ou foncière ou un même immeuble ne peuvent dépasser 15 % de l'ensemble des engagements réglementés.

Or, la part de l'immeuble Deltassur représente 29,68 % du montant total des engagements réglementés mais l'ensemble des valeurs immobilières représente 38,23 % du montant total des engagements réglementés. Ainsi, nous constatons le dépassement de la règle de dispersion mais il y a une dérogation des critères admis par la CRCA.

Au total, l'environnement socio-économique du Gabon n'offre pas beaucoup de perspectives en termes de placements pour des investisseurs. Au demeurant, il obère, a priori, la rentabilité des sociétés opérant sur ce marché et en particulier le respect des engagements pris par les sociétés d'assurances vie.

Il paraît opportun de faire une analyse de la rentabilité des sociétés d'assurances Vie opérant au Gabon et de préconiser quelques pistes permettant de l'améliorer afin de pouvoir concilier les exigences de rentabilité et les contraintes du code CIMA.

Chapitre quatre : Mesure de la rentabilité et dérogation en matière de placements.

La mesure de la rentabilité des sociétés d'assurances se fait au travers de l'analyse des ratios. Ces ratios sont des indicateurs prenant en compte aussi bien les éléments de gestion que les éléments de rentabilité pure. Les ratios classiques calculés par les sociétés sont le taux de couverture de la marge de solvabilité et de celui de la couverture des engagements réglementés imposés par le code CIMA.

D'autre part, une analyse de la fiscalité, qui est incitative en matière de souscription et de gestion des contrats d'assurance vie pour les assurés, montre que la rentabilité pour ces derniers pourrait s'accroître. Ainsi, il paraît souhaitable de revoir la fiscalité ou plus précisément la parafiscalité et, si possible, les dispositions en matière de placements prévues par le code CIMA.

Ainsi, nous verrons d'abord les ratios de mesure de la rentabilité des sociétés d'assurances vie au Gabon puis les mesures d'incitation fiscale.

Section 1/ L'analyse de la rentabilité.

Cette analyse se fait au travers des ratios de gestion et de rentabilité. Au préalable, il est nécessaire de déterminer les taux de couverture de la marge de solvabilité et des engagements réglementés.

A/ Les ratios de gestions.

Dans les sociétés OGARVIE et UAG-VIE, les couvertures de la marge de solvabilité et des engagements réglementés sont respectées et satisfaisantes. Ainsi, en l'an 2004, le taux de couverture des engagements réglementés à OGARVIE et UAG-VIE était respectivement de 123,35 % (10.693.409.288 F. Cfa d'engagements à représenter et 13.190799.684 F. Cfa des actifs représentés) et de 103,53 % (10.215.249 000 F. Cfa et 10.575.794.000 F. Cfa) alors que le taux de couverture de la marge de solvabilité était de 491,17 % et de 155 %. Comme nous pouvons le constater, les sociétés d'assurances vie exerçant au Gabon sont dans les normes. Mais la situation d' UAG-VIE semble ne pas être très solide car les ratios de base sont justes au dessus de la norme. Cette situation pourrait provenir du changement de propriétaire

intervenu en 2004. Cela nécessite une surveillance active du portefeuille de la société en interne. Nous pouvons à présent voir les ratios de gestions.

Quant aux ratios purs de gestion, il s'agit essentiellement du taux de sinistralité, le taux de commission, de la rentabilité des actifs et le taux de frais généraux.

Le tableau ci-dessous résume la valeur des ces ratios pour les sociétés OGARVIE et UAG-VIE pour l'exercice 2004.

Tableau n°3 : Ratios de gestion de OGARVIE et UAG-VIE pour l'exercice 2004
(entre parenthèse les valeurs de 2003).

Indicateurs	OGARVIE	UAG-VIE
(Sinistres et capitaux échus)/ (PM+PB)	39,37 % (13,44 %)	13,03 % (14,19 %)
Frais généraux*/ primes émises	21,58 % (19,06 %)	21,47 % (22,65 %)
Commissions/ Primes émises	6,72 % (2, 89 %)	7,01 % (6,84 %)
produits financiers nets/ actifs gérés	6,20 % (5,32 %)	6,07 % (5,88 %)

* y compris frais de contrôle (1,75 % des cotisations et primes émises brutes de réassurance)

Source : OGARVIE et UAG-VIE, rapports d'activité 2004, Libreville- Gabon.

Ce tableau nous montre que les sociétés d'assurances vie gèrent bien leurs coûts. Ainsi, le taux de sinistralité est modéré et dénote d'une certaine confiance des assurés envers celles-ci. La moyenne de ce taux est d'environ 14 % même s'il faut noter le pic de 39,37 % en 2004 pour OGARVIE. Cette situation s'est redressée en 2005 avec un taux de 15,26 %.

De même, les taux de frais de gestion et de commissions rapportés aux primes émises respectent les normes théoriques combinées de 28% (28,3 % pour OGARVIE et 28,48 % pour UAG-VIE en 2004).

B/ Les ratios de rentabilité.

Ce sont ces ratios qui déterminent la rentabilité pure de la société d'assurance vie. Ils portent aussi bien sur le rendement global des fonds propres, de la rentabilité du chiffre d'affaires, du rendement financier des emplois rémunérateurs ou encore de l'importance des provisions techniques par rapport au chiffre d'affaires.

Pour notre part, nous allons retenir les ratios suivants qui sont les plus utilisés par les sociétés de la place : résultat d'exploitation sur les primes émises, résultat net sur primes émises, rémunération de l'épargne des assurés et résultat net sur fonds propres.

Ainsi, le tableau ci-après nous donne une illustration de ces ratios pour les sociétés OGARVIE et UAG-VIE pour l'exercice 2004 avec un rappel de 2003.

Tableau n° 4 : Ratios de rentabilité d'OGARVIE et UAG-VIE pour l'exercice 2004 (entre parenthèse les valeurs de 2003).

Indicateurs	OGARVIE	UAG-VIE
Résultat d'exploitation / Primes émises	20,59 % (15,55 %)	9,90 % (3,53 %)
Résultat net / Primes émises	5,16 % (2,35 %)	7,19 % (2,73 %)
Rémunération de l'épargne des assurés *	4,75 % (4,50 %)	7,81 % (6 %)
Résultat net / Fonds propres	18,42 % (8,87 %)	32,53 % (13,27 %)
Résultat net par action	3 046,8 F. Cfa (1 469 F. Cfa)	4 062, 4 F. Cfa (1 463 F. Cfa)
Dividende net versé à chaque action	0 F. Cfa (0 F. Cfa)	0 F. Cfa (0 F. Cfa)

* Taux minimum garanti fixé à 3,5 % par an.

Source : OGARVIE et UAG-VIE, rapports d'activité 2004, Libreville- Gabon.

Nous constatons que les ratios sont tous positifs, ils dénotent d'une bonne gestion des actifs des sociétés d'assurance Vie sur le marché gabonais. Toutefois, la rentabilité n'est pas

la même au sein des deux sociétés exerçant au Gabon. Si la société UAG-VIE est la seconde du marché, elle présente une meilleure rentabilité. Ainsi, son taux de rémunération de l'épargne des assurés, son résultat net sur primes émises et son résultat net par action sont supérieurs à ceux de OGARVIE.

Ainsi, pour une valeur de 10 000 F. Cfa par action, le taux de résultat net par action avant affectation est de 30,47 % pour OGARVIE et de 40,62 % pour UAG-VIE.

En somme, la rentabilité des sociétés d'assurance ne doit pas seulement se voir sous l'angle des bénéfices distribués aux actionnaires. Elle tient surtout au respect des dispositions du code, à la rémunération de l'épargne des assurés et à la constitution de réserves.

Section 2/ Mesures d'incitation en faveur de l'assurance Vie.

L'assurance vie gagnerait plus en rentabilité si certaines conditions étaient remplies. Au nombre desquelles nous pouvons citer la parafiscalité ou frais de contrôle, l'exonération des dispositions du code en matière de placements, etc.

A/ La suppression ou la réduction des frais de contrôle.

Cette sous-section s'inspire largement de l'article de M. J. YEATMAN paru dans *l'Assureur Africain* de juin 2006*.

Les frais de contrôle sont une taxe sur le chiffre d'affaires des sociétés d'assurances destinées en principe à permettre à l'Etat de faire face au coût du contrôle des entreprises d'assurances et des intermédiaires selon les modalités prévues par la législation. Ces frais sont donc prélevés sur les primes et cotisations émises par les assureurs. Leur taux est fixé par les

* J.YEATMAN, *Les frais de contrôle un frein au développement de l'assurance dans la zone FANAF*, *L'Assureur Africain* n° 61 juin 2006

autorités nationales, généralement par le Ministre de l'Economie et des Finances. Au Gabon, ce taux est fixé à 1,75 % des primes émises par les sociétés d'assurances vie et non vie.

Les frais de contrôle, tels qu'ils ont été institués dans les Etats de la zone CIMA, constituent un héritage regrettable de la période coloniale. En effet, les fonctionnaires de l'ancienne Direction des Assurances du Ministère des finances français, qui ont mis en place, après les indépendances les législations nationales des assurances et les administrations nationales de contrôle, ont voulu reproduire en Afrique la situation qui prévalait en France sans tenir compte des particularités locales ni des priorités des marchés.

Ils ont donc prévu d'assujettir les assureurs locaux à une taxe pour frais de contrôle, puisque cette taxe existait en France, mais en ont calculé le taux en fonction du budget prévisionnel de services de contrôle surdimensionnés par rapport au chiffre d'affaires global très réduit des assureurs de l'époque. D'où un taux moyen de 1,5 % très pénalisant pour les assureurs et surtout les assurés et contre lequel la profession aurait dû réagir à l'époque plus vigoureusement qu'elle ne l'a fait. Il est vrai qu'alors les principaux assureurs qui opéraient dans les pays francophones étaient des sociétés nationales françaises dont les dirigeants étaient des hauts fonctionnaires peu enclins à s'élever contre les décisions de leurs pairs du Ministère des finances. En outre, le taux d'origine n'a pas été révisé à la baisse comme il aurait dû l'être au fur et à mesure que l'augmentation des primes émises, au moins dans certains pays, aurait permis de faire fonctionner les administrations de contrôle à un coût proportionnellement moins élevé pour les assurés.

Il est vrai que les Etats signataires du traité de Yaoundé doivent financer le budget de la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) qui s'ajoute au coût de fonctionnement des Autorités Nationales de Contrôle. Mais le total des deux budgets a cru heureusement beaucoup moins vite que les primes émises depuis la première institution des frais de contrôle dans les années 1960 et, dans la plupart des Etats, les frais de contrôle auraient dû être revus à la baisse car leur produit dépasse largement le coût réel exposé par les Etats pour contrôler les opérations d'assurances. Les autorités en charge de la fixation des frais de contrôle mettent parfois en avant que les Etats membres de la CIMA doivent aussi financer leur part du budget de l'Institut international des Assurances (IIA). Mais ce budget n'a rien à voir avec les frais de contrôle et relève des obligations de l'Etat en matière

d'éducation. Il peut être amplement financé par une faible partie des taxes sur les primes d'assurances collectées par les Ministres des Finances des Etats qui ont créé cet Institut.

L'existence même d'un prélèvement pour les frais de contrôle est très contestable puisque le budget de chaque Etat est déjà alimenté de façon très substantielle par la taxe sur les opérations d'assurances qui rapporte des sommes très appréciables aux budgets des différents Etats. Ceux-ci pourraient se contenter de prélever une petite partie du produit de cette taxe pour faire face aux dépenses entraînées par l'organisation du contrôle des opérations d'assurances par la direction Nationale des Assurances et par leur quote-part dans les budgets de fonctionnement des organismes régionaux dont ils sont membres (CRCA et IIA). C'est de cette façon que procèdent les nombreux Etats qui n'ont pas institué une contribution spécifique pour frais de contrôle.

La contribution aux frais de contrôle est due par les assureurs, mais ceux-ci ne peuvent évidemment la payer qu'à partir des sommes encaissées sur leurs recettes, c'est-à-dire les primes payées par leurs clients. Ce sont donc les assurés qui, en définitive, payent cette contribution. Celle-ci alourdit donc le coût de toutes les assurances vendues par les entreprises tant aux particuliers qu'aux entreprises.

Le coût des frais de contrôle est pénalisant pour toutes les branches d'assurance, particulièrement nocif pour deux catégories d'assurances : les assurances sur la vie et les assurances des risques d'Entreprises.

Des frais de contrôle élevés n'interdisent pas totalement le développement d'assurances Décès, du type Assurance temporaire pour couvrir les soldes des bénéficiaires des crédits bancaires, mais ils constituent un véritable boulet pour le développement des assurances en cas de vie et des produits d'épargne et de retraite qui sont pourtant le besoin essentiel des populations des Etats FANAF ainsi que les pôles de développement de l'activité de l'assurance dans le monde entier.

Pour inciter un assuré à verser une part de ses économies dans un contrat d'assurances, il faut lui garantir un taux de rémunération du capital versé supérieur à ce qu'il obtiendrait, à sécurité égale, d'autres placements. Même après suppression des taxes sur les primes d'assurances vie, tant que les assureurs seront tenus de débiter de toutes les primes

d'assurance vie payées par leurs clients une contribution pour frais de contrôle calculé en pourcentage du montant des primes, la rémunération qu'ils pourront accorder à leurs assurés sera inférieure au rendement que pourront accorder d'autres opérateurs du système financier comme les banques.

Le devoir de l'Etat est d'ailleurs d'encourager les efforts de ceux qui épargnent à long terme et non de les pénaliser par des prélèvements qui découragent la constitution des revenus futurs pour la collectivité.

Dans le cas du Gabon, en 2005 le marché d'assurance a produit un chiffre d'affaire de 49 421 429 000 F. Cfa. Le taux de frais de contrôle étant de 1,75 %, les frais de contrôle s'élèvent à 864 875 000 F. Cfa, dont 105 524 492 F. Cfa de contribution des sociétés d'assurance Vie. Or, la contribution du Gabon dans le budget de la CIMA est fixée à 120 851 628 F. Cfa et à peu près autant pour l'IIA soit un total d'environ 240 000 000 F. Cfa. En prenant en compte les charges de la direction Nationale des Assurances pour une somme approximativement de 100 000 000 F. Cfa, le total des frais de contrôle avoisinerait la somme de 340 000 000 F. Cfa.

En supprimant les frais de contrôle sur les sociétés d'assurance Vie et en réduisant les frais de contrôle à environ 0,8 % des primes émises pour les sociétés d'assurance IARDT, il y a équilibre des recettes et des dépenses ($43\,391\,458\,000 \times 0,8\% = 347\,000\,000$).

En somme, la réduction des frais de contrôle voire son annulation en assurance Vie semble être une solution pour permettre une amélioration de la rentabilité des sociétés d'assurance.

B/ L'exonération en matière de placements.

La restriction des possibilités de placements au Gabon et dans l'espace CIMA ne permet d'accroître la rémunération de l'épargne institutionnelle des sociétés d'assurance Vie. En l'absence de politique économique forte en matière de diversification de l'économie, il est fort à parier que ce ne sera pas du problème de la rentabilité des sociétés d'assurance Vie dont il faudra parler mais de leur pérennité.

Ainsi, si les dispositions du code CIMA qui obligent des placements au pays où les risques ont été souscrits en représentation des engagements réglementés demeurent appliquées à la lettre par les autorités de contrôle, les sociétés d'assurances pourront, soit respecter leurs engagements et avoir une faible rentabilité, soit accroître la rentabilité et violer le respect de leurs engagements ; au risque de voir les épargnants faire leurs placements sur d'autres supports plus avantageux pour eux.

Il est vrai que les dispositions du code visent à protéger les assurés et bénéficiaires des contrats d'assurance d'une faillite éventuelle des sociétés d'assurance mais les conditions d'exercice de la profession d'assureur dans nos pays demeurent (très) difficiles à cause des réalités socio-économiques.

De plus, la vague de libéralisation des économies et des marchés financiers instituée par les institutions de Bretton Woods (FMI, Banque Mondiale et, surtout l' OMC) autorise des placements des capitaux dans les économies et les sociétés les plus performantes au monde. Dès lors, le code CIMA semble être en contradiction avec les règles de l' OMC.

Les règles de dispersion et de congruence ne doivent pas voiler les objectifs de liquidité, rentabilité et de sûreté des actifs gérés par les sociétés d'assurance. Contrairement, au secteur bancaire qui est en surliquidité avec des engagements sur le court terme, les ressources des sociétés d'assurances Vie sont disponibles sur le long terme et peuvent permettre de financer les projets intégrateurs régionaux et sous- régionaux, tel le cas du NEPAD. Au lieu de chercher des sources de financements externes, nos Etats pourraient accroître leur capacité de financement interne au moyen d'émissions d'obligations souscrites par ces sociétés.

En somme, la prise des mesures d'incitation à l'égard des sociétés d'assurance Vie apparaît nécessaire pour permettre un développement encore croissant de celles-ci. La rentabilité des sociétés d'assurance vie est un objectif essentiel mais le respect des dispositions du code CIMA s'avère primordial. Pour pouvoir cet antagonisme apparent, il y a lieu d'accroître la mutualisation par une souscription de masse mais surtout favoriser les placements de l'épargne collectée au sein d'une économie saine et diversifiée.

Conclusion Générale :

En définitive, la rentabilité des sociétés d'assurances Vie semble être un problème par rapport aux exigences du code CIMA. Ceci se justifie par les réalités des pays africains francophones membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) en terme de pouvoir d'achat des populations, d'étroitesse du marché et de la faible possibilité de placements de l'épargne collectée par les sociétés d'assurances.

Il est vrai que le code des assurances vise à sauvegarder les intérêts des assurés et bénéficiaires des contrats d'assurances mais il devrait aussi se préoccuper de la viabilité des sociétés d'assurances. Cette viabilité passe, entre autres, par l'accès à des meilleures possibilités de placements en couverture des provisions techniques et une plus grande souplesse en terme de dispersion de ces placements.

Ainsi, les ratios déterminés au cours de cette étude nous amènent à dire que les sociétés d'assurances Vie respectent les dispositions du code CIMA mais sont peu rentables pour les actionnaires au regard de la non distribution des dividendes afin de permettre un renforcement des fonds propres de ces sociétés par la constitution des réserves. Les taux de couverture des engagements réglementés et de la marge de solvabilité sont juste au dessus de la norme édictée et donc peuvent être sujets à des découverts dus à des perturbations économiques dans le pays de souscription du risque.

La société OGARVIE a vu sa rentabilité s'améliorer ces dernières années grâce au dynamisme de sa direction d'exploitation qui a mis en œuvre une politique commerciale agressive par le recrutement des commerciaux et l'implantation d'une agence dit « Espace conseil ». Cette politique commerciale a permis d'accroître le portefeuille de particuliers, essentiellement par la souscription de contrat de capitalisation (contrats d'épargne junior et d'avenir retraite). Toutefois, elle fait face à une réticence voire un désistement des entreprises de la place qui ne voient pas clairement la nécessité de souscrire des contrats groupe. Ainsi, malgré les avantages accordés par les services fiscaux, les entreprises souscrivent des contrats de capitalisation pour la retraite de leurs employés, quelquefois des temporaires décès mais rarement des contrats en terme d'IFC (indemnité de services rendus).

L'assurance Vie n'étant pas une assurance obligatoire, son développement passe par une plus grande implication des acteurs du secteur. Car il n'est plus à démontrer le rôle d'investisseur institutionnel de ce secteur sur nos économies. Dans ce sens, il paraît souhaitable de prescrire quelques recommandations pouvant favoriser un rôle croissant à l'assurance Vie dans nos économies.

En premier lieu, il paraît judicieux pour les sociétés d'assurances en générale et les sociétés d'assurances Vie en particulier, de lancer des campagnes d'éducation de masse au travers de la presse audiovisuelle et écrite. Ces campagnes auront pour objectifs une meilleure connaissance des produits et des prestations offertes par ces sociétés. De montrer le rôle de prévoyance et de sécurité apportée par l'assurance dans la société moderne qui n'est plus marquée par un fort élan d'entraide mais le sens de l'intérêt et donc de la mutualisation des risques.

Deuxièmement, l'adaptation des produits d'assurances au contexte socio-économique de nos pays. Il paraît opportun de créer des produits d'assurances correspondant aux désirs et surtout aux pouvoirs d'achats des potentiels assurés. Dans ce sens, comme la micro finance la micro assurance semble être une voie à explorer.

Le troisième volet correspond à l'institution d'assurances obligatoires comme l'épargne retraite suivie des mesures d'accompagnements pour les salariés des sociétés. L'objectif visé est la collecte de l'épargne supplémentaire longue durée et bon marché de celle-ci pour les opérateurs économiques nationaux. Ainsi, l'assurance retraite complémentaire obligatoire pourrait permettre de compléter le système de retraite de nos pays qui met les salariés retraités dans une situation de précarité car ils perdent les deux tiers de leurs revenus. Dès lors, l'assurance retraite complémentaire obligatoire va accroître le pouvoir d'achat de ces retraités.

Il y a un préalable à tout cela, c'est la diversification de nos économies basées sur l'exportation de une ou deux matières premières. Cette diversification aura un impact direct et multiplicateur pour l'économie. Concernant l'industrie de l'assurance, elle verra son potentiel de souscription s'accroître de manière exponentielle ; il lui sera plus facile d'effectuer des investissements sûrs et rentables qui vont permettre à leur tour de rémunérer l'épargne des assurés et, surtout, de distribuer des dividendes aux actionnaires.

Dans la même lignée, les actions de l'Etat envers cette diversification passe entre autres par l'amélioration du climat des affaires, la poursuite du processus de privatisation et la mise en fonctionnement réelle de la bourse des valeurs.

Le climat des affaires est nécessaire pour un développement sain et harmonieux de l'ensemble de l'économie. En effet, selon un rapport de la Banque Mondiale et de la Société Financière Internationale portant sur des indicateurs objectifs comme la création d'une entreprise, l'embauche, l'enregistrement d'une propriété, le nombre de taxes, etc. l'environnement des affaires peut rendre un pays attrayant pour les investisseurs. Or, les entraves constatées sont essentiellement les coûts de procédures pour la création d'une entreprise, la longueur des délais pour exporter un produit, des difficultés de recouvrement des créances, des goulots d'étranglements pour ce qui est des taxes. En prenant l'exemple du Gabon, malgré la mise en place de code des investissements, de l'agence pour la promotion des investissements privés, etc., il a perdu trois places au classement mondiale passant de la 129^e à la 132^e, sur un total de 175 pays. Seule consolation, le fait de se classer 17^e sur 45 pays africains (et 1^{er} pays francophone).

Quant à la poursuite du processus de privatisation, elle pourra permettre aux sociétés d'assurances Vie, en cas d'ouverture à l'épargne publique, d'acquérir les actions de sociétés nouvellement privatisées. Ces sociétés sont dans la plus part des cas le fleuron de nos économies mais connaissent quelques difficultés de gestion et un manque de fonds d'investissement.

Enfin, le fonctionnement réel de la bourse de valeurs mobilières permettra de mieux juger nos entreprises cotées pour leur gestion et l'atteinte des objectifs fixés. Il favorisera aussi l'échange des valeurs mobilières entre les différents détenteurs par le jeu des cotations, par la même occasion donnera quelques plus-values au sortir de cet échange. Enfin, la mise en place de la bourse permettra l'accession à d'autres types de placements plus rentables et/ ou plus sûrs voire liquides pour leurs détenteurs.

BIBLIOGRAPHIE.

Ouvrages de recherche

1. CIMA, -Code des assurances des Etats membres de la CIMA, 3è édition La FANAF éditions 2004.
2. COUIBAULT F., ELIASHBERG C, LATRASSE M. -Les grands principes de l'assurance, 5è édition L'Argus éditions, Paris 2002.
3. AXA, BEFEC-Price Waterhouse, Assurance Vie : comptabilité –gestion –finance, L'Argus éditions, Paris 1997.
4. SIMONET G., La comptabilité des entreprises d'assurance, 3è édition L'Argus éditions, Paris 1990.
5. SIMONET G, Ratioscopie de l'assurance, L'Argus édition, Paris 1987.
6. UZAN S., Pour comprendre les comptes des entreprises d'assurances, L'Argus éditions, Paris 1985.
7. COUTURIER V. s/dir., Vade-mecum du patrimoine, 9è édition Arnaud Franel éditions 2004.
8. BELMONT M. , DESCHANELS T., assurances Vie et transmission de patrimoine : pièges, astuces et fiscalités, L'Argus éditions 2001.
9. YINGBEDEK Z., interprétation des dispositions du code CIMA sur le contrat, PUY 2003.
10. KESSLER D., STRAUSS-KAHN D., L'épargne et la retraite, Economica 1982.
11. FABER P., Epargne et prévoyance, Economica 2001.
12. CONFIAS T., Assurance Vie : Technique et produits, L'Argus éditions 2003

Autres documents

1. Rapports d'activité OGARVIE 2003,2004 et 2005, Libreville.
2. Rapport annuel SUNU Assurances 2004, Luxembourg.
3. Séminaire IIA/ FANAF (NDIAYE A.), Lecture et analyse des comptes d'une société d'assurance, Douala 2003.
4. MOUTASSIE E, L'Assurance dans les pays en développement : l'exemple africain, revue Risque n° 63 PP. 87-92, 2005.
5. YEATMAN J., Les frais de contrôle : un frein au développement de l'assurance dans la zone FANAF; revue L'assureur africain n° 60 PP.26- 29, 2006.
6. BAKAYOKO S., L'Assurance vie collective en zone CIMA : produits et réglementation, revue L'assureur africain n° 58 PP 11- 13, 2005.

Mémoires et Rapports de stage antérieurs

1. **ANGUILLE S.**, Le contrôle des provisions mathématiques et des actifs représentatifs, université des sciences sociales de Toulouse 1, Toulouse 1999.
2. **BAYENI J.**, Equilibre financier et couverture des engagements réglementés dans une compagnie d'assurance, INSG, Libreville 1986.
3. **NDJEBI K.D.**, Couverture des engagements réglementés et gestion des placements dans une compagnie d'assurance IARD : Cas de l'OGAR, INSG, Libreville 2004.



TABLE DES ANNEXES

Annexe n°1 : Organigramme de l'OGARVIE.

Annexe n°2 : Etat des placements et fonds disponibles.

Annexe n°3 : Etat C4-engagements réglementés et leur couverture.

Annexe n°4 : Couverture des engagements réglementés et leurs limites.

Annexe n°5 : Etat C5- liste détaillée des placements.

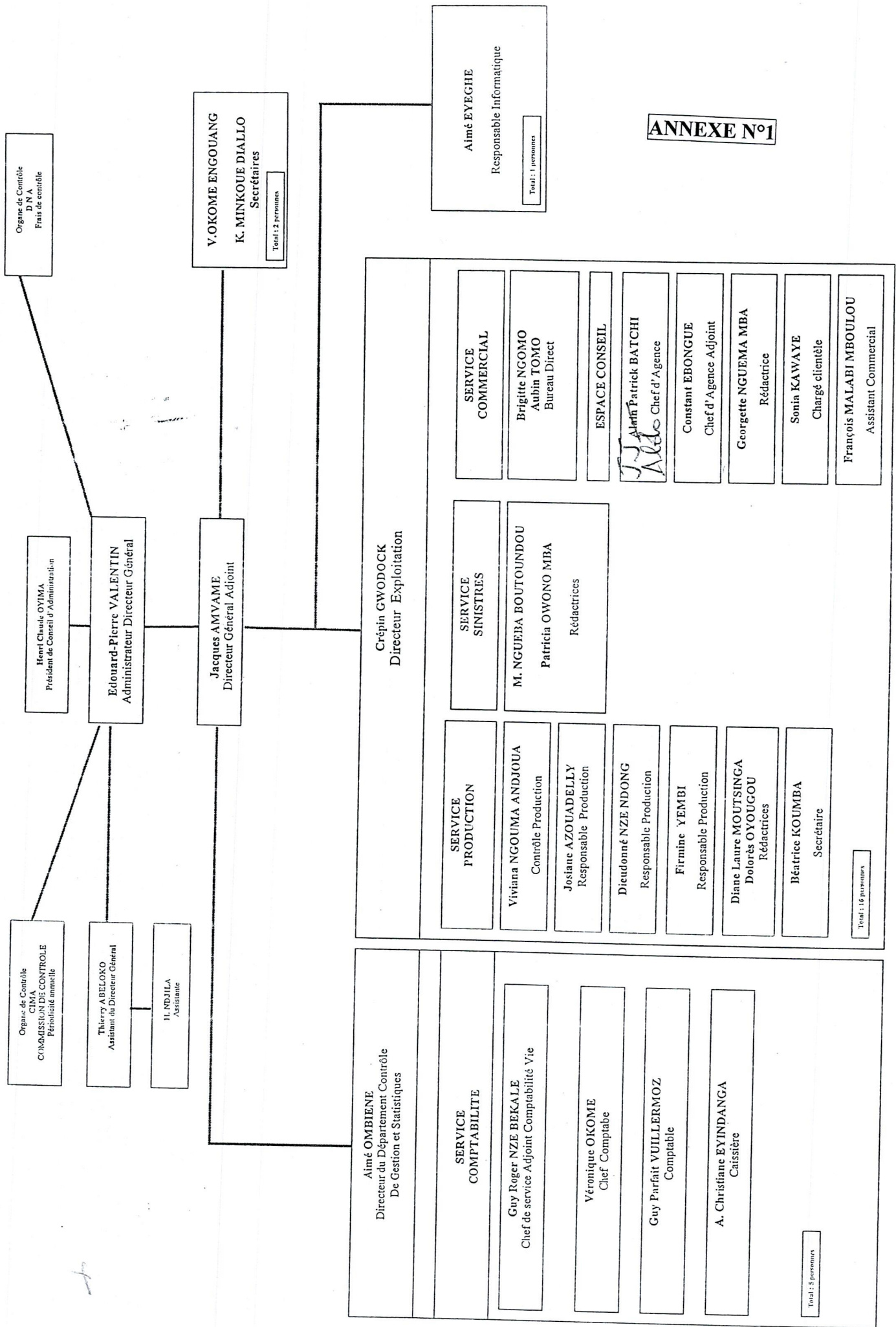
Annexe n°6 : Etat C11-détermination de la marge de solvabilité _ Vie.

Annexe n°7 : Revenus affectés en avenir retraite.

Annexe n°8 : Fiscalité en assurances vie dans les Etats FANAF.

Annexe n°9 : Bilan simplifié 2004.

Annexe n°10 : Comptes simplifiées d'exploitation générale.



ANNEXE N°2

ETAT DES PLACEMENTS ET FONDS DISPONIBLES AU 31/12/2004

Monnaie :

FCFA

Observations :

Placements locaux (L), CIMA (C), France (F).
joindre en annexe (les 1° et 2° semestre), l'inventaire détaillé et complet des placements, en précisant, pour chaque D.A.T
ou disponibilité, l' établissement dépositaire.

PLACEMENTS PAR NATURE	L C F	QUANT.	VALEUR COMPTABLE BILAN D'OUV.	MOUVEMENTS		VALEUR COMPTABLE FIN DE PERIODE	% Total	VALEUR D'INVENTAIRE	REVENUS BRUTS	% Total
				ENTREES	SORTIES					
VALEURS IMMOBILIERES										
· Terrain	L		7 975 800			7 975 800	0,1%	7 975 800		
· Bâtiment OGARVIE	L		124 418 969		3 190 231	121 228 738	1,0%	121 228 738		
· Immeuble DELTA ASSUR	L		1 577 706 211	2 101 943 408	204 425	3 679 445 194	31,3%	5 001 454 080		
· Terrain DELTA ASSUR II	L			384 452 142		384 452 142		384 452 142		
TOTAL VALEURS IMMOBILIERES			1 710 100 980	2 486 395 550	3 394 656	4 193 101 874	35,7%	5 515 110 760		
VALEURS MOBILIERES										
· Obligations SICAV	F		829 634 466		829 634 466				5 137 410	0,7%
· Obligations SONADIG	L		128 170 000			128 170 000	1,1%	128 170 000		
· Emprunt FINATRA	L		1 312 500 001		291 666 666	1 020 833 335	8,7%	1 020 833 335	111 562 500	14,3%
· Emprunt UGB	L									
· Emprunt SOGARA	L		136 000 000		34 000 000	102 000 000	0,9%	102 000 000	12 005 261	1,5%
· Emprunt BGFIBAIL	L			500 000 000		500 000 000	4,3%	500 000 000	14 671 232	1,9%
SOUS TOTAL EMPRUNTS			1 448 500 001	500 000 000	325 666 666	1 622 833 335	13,8%	1 622 833 335	143 376 403	16,4%
· Actions TOTAL GABON	L	370	49 976 751			49 976 751	0,4%	83 587 288	9 313 769	1,2%
· Actions BGFIBAIL	L	25 000	283 400 000			283 400 000	2,4%	283 400 000	25 005 000	3,2%
· Actions BVMAC	L	350	35 000 000			35 000 000	0,3%	35 000 000		
· Actions AVENI RE	C			50 000 000		50 000 000		50 000 000		
· Actions SEEG	L	36 767	367 670 000			367 670 000	3,1%	367 670 000	220 602 000	28,4%
· Actions AFRICARE	C	200	11 566 911			11 566 911	0,1%	11 566 911		
· Actions STE TOURISTIQUE DES LACS	L	1 000		10 000 000		10 000 000		10 000 000		
· Actions OGAR	L	1 610	195 615 000			195 615 000			6 440 000	0,8%
· Actions BGFIBANK	L	6 500	247 000 000		195 615 000				18 200 000	2,3%
SOUS TOTAL ACTIONS			1 190 228 662	60 000 000	195 615 000	1 054 613 662	9,0%	1 088 224 199	279 560 769	35,9%
TOTAL VALEURS MOBILIERES			3 596 533 129	560 000 000	1 350 916 132	2 805 616 997	23,9%	2 839 227 534	422 937 172	54,4%
DISPONIBILITES A VUE										
· Comptes courants en France	F		1 791 275	25 275 550		27 066 825	0,2%	27 066 825		
· Comptes courants locaux	L		319 671 682		129 360 444	190 311 238	1,6%	190 311 238		
· Dépôts à terme	L		7 262 706 571		2 741 681 695	4 521 024 876	38,5%	4 521 024 876	355 197 083	3,0%
TOTAL TRESORERIE			7 584 169 528	25 275 550	2 871 042 139	4 738 402 939	40,4%	4 738 402 939	355 197 083	45,6%
TOTAL			12 890 803 637	3 071 671 100	4 225 352 927	11 737 121 810	100%	13 092 741 233	778 134 255	100,0%

ETAT C4 - ENGAGEMENTS REGLEMENTES ET LEUR COUVERTURE

ANNEXE N°3

I - MONTANT DES ENGAGEMENTS REGLEMENTES AU 31/12/2004		1. Provisions pour risques en cours	55 793 498	
		2. Provisions pour sinistres à payer + IBNR	1 542 717 003	
		3. Provisions mathématiques	8 711 445 017	
		4. Autres provisions techniques	203 911 793	
		5. Autres engagements règlementés	179 541 977	
TOTAL DES ENGAGEMENTS REGLEMENTES			10 693 409 288	
II - ACTIFS REPRESENTATIFS AU 31/12/2004	N° Article	Prix d'achat ou de revient	Valeur de réalisation	Valeur de couverture
- Obligations et autres valeurs d'Etat	335-1 1-a)	128 170 000	128 170 000	128 170 000
- Obligations des organismes internationaux	335-1 1-b)			
- Obligations des institutions financières	335-1 1-c)			
- Autres obligations	335-1 2-a)	1 622 833 335	1 622 833 335	1 622 833 335
- Actions cotées	335-1 2-b)	49 976 751	83 587 288	83 587 288
- Actions d'entreprises d'assurances	335-1 2-c)	61 566 911	61 566 911	61 566 911
- Actions obligations des sociétés commerciales	335-1 2-d)	908 070 000	908 070 000	908 070 000
- Actions des sociétés d'investissement	335-1 2-e)	35 000 000	35 000 000	35 000 000
- Droits réels immobiliers	335-1 3	4 193 101 874	5 515 110 760	5 515 110 760
- Prêts garantis	335-1 4			
- Prêts hypothécaires	335-1 5-a)			
- Intérêts courus non échus	335-1 6	31 195 451	31 195 451	31 195 451
- Dépôts en banque	335-1 6	4 738 402 939	4 738 402 939	4 738 402 939
Sous-total 1 - Ensemble des valeurs mobilières et immobilières assimilées		11 768 317 261	13 123 936 684	13 123 936 684
- Avances sur contrat des sociétés vie	335-2			
- Primes ou cotis. de moins de 3 mois des stés vie	335-2	66 863 000	66 863 000	66 863 000
- Primes ou cotis. de moins d'un an des stés accid.	335-3			
- Créances sur les réass. garanties par nantissement	335-5			
- Autres créances sur les réass. pour la branche transport	335-5			
Créances sur sinistres facultatifs identifiés	335-5			
Sous-total 2 - Ensemble des autres actifs admis en représentation		66 863 000	66 863 000	66 863 000
		11 835 180 261	13 190 799 684	13 190 799 684
		123,35%		

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 : -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 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°, 6° et assimilés aux dits placts	
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.	
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	

ANNEXE N°5

	N° Article	Prix d'achat ou de revient	Valeur de réalisation	Valeur de couverture
Obligations et autres valeurs d'Etat	335-1 1-a)			
Obligations SONADIG		128 170 000	128 170 000	128 170 000
Sous-total		128 170 000	128 170 000	128 170 000
Obligations des organismes internationaux	335-1 1-b)			
CFD				
Sous-total				
Obligations des institutions financières FCP	335-1 1-c)			
Autres obligations	335-1 2-a)			
Emprunt FINATRA (9,00%)		1 020 833 335	1 020 833 335	1 020 833 335
Emprunt SOGARA (9%)		102 000 000	102 000 000	102 000 000
Emprunt BGFIBAIL (7,50%)		500 000 000	500 000 000	500 000 000
Sous-total		1 622 833 335	1 622 833 335	1 622 833 335
Actions cotées	335-1 2-b)			
TOTAL GABON (370 actions)		49 976 751	83 587 288	83 587 288
Sous-total		49 976 751	83 587 288	83 587 288
Actions d'entreprises d'assurances	335-1 2-c)			
AVENI RE (1.000 actions)		50 000 000	50 000 000	50 000 000
AFRICARE (1 action)		11 566 911	11 566 911	11 566 911
Sous-total		61 566 911	61 566 911	61 566 911
Actions obligations des sociétés commerciales	335-1 2-d)			
S E E G (36.767 actions)		367 670 000	367 670 000	367 670 000
BGFIBANK (6.500 actions)		247 000 000	247 000 000	247 000 000
BGFI BAIL (25.000 actions)		283 400 000	283 400 000	283 400 000
STE TOURISTIQUE DES LACS (625 actions)		10 000 000	10 000 000	10 000 000
Sous-total		908 070 000	908 070 000	908 070 000
Actions des sociétés d'investissement (BVMAC)	335-1 2-e)			
		35 000 000	35 000 000	35 000 000
Droits réels immobiliers	335-1 3			
Siège OGARVIE		129 204 538	129 204 538	129 204 538
SCC DELTASSUR II		384 452 142	384 452 142	384 452 142
SCC DELTASSUR		3 679 445 194	5 001 454 080	5 001 454 080
Sous-total		4 193 101 874	5 515 110 760	5 515 110 760
Prêts garantis	335-1 4			
Prêts hypothécaires	335-1 5-a)			
Intérêts courus non échus	335-1 6			
		31 195 451	31 195 451	31 195 451
Dépôts en banque	335-1 6			
D A T		4 521 024 876	4 521 024 876	4 521 024 876
Comptes courants		217 378 063	217 378 063	217 378 063
Sous-total		4 738 402 939	4 738 402 939	4 738 402 939
Total valeurs mobilières et immobilières assimilées		11 768 317 261	13 123 936 684	13 123 936 684

ELEMENTS CONSTITUTIFS			CALCUL REGLEMENTAIRE		
1°) CAPITAL SOCIAL VERSE OU FONDS D'ETABLISSEMENT CONSTITUE		500 000 000	Article 337-3		
2°) LA 1/2 DE LA FRACTION NON VERSEE DU CAPITAL OU DE LA PART RESTANT A REMBOURSER DU FONDS D'ETABLISSEMENT			a) PROVISION MATHEM. BRUTE DE REASSURANCE RISQUES EN COURS SUR LES BRANCHES DECEES	8 711 445 017 55 793 498	
3°) EMPRUNT PUR FDS SOCIAL COMPLEMENT			b) PROVISION MATHEM. NETTE DE REASSURANCE	8 767 238 515	
4°) RESERVES REGLEMENTAIRES OU LIBRES		100 000 000			
5°) - BENEFICES OU PERTES REPORTES - REPORT A NOUVEAU		152 342 162 74 688 585		100,64%	
6°) PLUS-VALUES SUR ELEMENTS D'ACTIF ET SURESTIMATION D'ELEMENTS DU PASSIF		1 355 619 423	c) TAUX DE CONSERVAT. PROV. MATHEM. (a/b) x 100 (Ce taux ne doit pas être inférieur à 85%)		
7°) TOTAL		2 182 650 170	d) POURCENT. DE PROV. MATHEM. RETENU (b x 5%)	438 361 926	
A déduire			e) MARGE MINIMALE (d x c)	441 169 467	
PERTES & AMORTS. RESTANT A REALISER :					
8°) SUR FRAIS D'ETABLISSEMENT					
9°) SUR COMMISSIONS EN VIE					
10°) SUR INCORPORELLES		15 744 498			
11°) TOTAL		15 744 498			
12°) MARGE DISPONIBLE EN VIE (MD) (7-11)		2 166 905 672	f) MARGE A RETENIR (MR) (e)	441 169 467	
13°) DEFICIT DE MARGE (g-12)			g) SURPLUS DE MARGE (12 - f)	1 725 736 205	
14°) TAUX DE COUVERTURE (MD/MR)			h) TAUX DE COUVERTURE (MD/MR)	491,17%	

ANNEXE N°6

L'article 337-3 du Code CIMA stipule pour les sociétés VIE :

Le montant de la marge est égal à 5% des provisions mathématiques relatives aux affaires directes sans déduction des cessions en assurance et aux acceptations en réassurance, multiplié par le rapport existant pour le dernier exercice, entre le montant des provisions mathématiques après cessions en réassurance et le montant des provisions mathématiques brut de réassurance, sans que ce rapport puisse être inférieur à 85%. Il lui est ajoutée le montant correspondant aux assurances complémentaires calculé selon la méthode définie à l'article 337-2 pour les branches 1 à 18 (I.A.R.D.T.)

REVENUS AFFECTES EN
AVENIR RETRAITE
AU 31/12/2004

20/01/2005

ANNEXE N°7

	NON AFFECTES	ASSURES	COMPAGNIE	TOTAL
1°) PRODUITS FINANCIERS				
a) Intérêts contractuels				
à 3,50%		293 753 022	)	
Revenus payés en cours d'exercice		-19 394 730	)	358 729 159
1 % du CIR			84 370 867	)
b) Intérêts excédentaires				
distribués :		104 911 793	187 470 109	)
Non distribués ⁽¹⁾			)	292 381 902
Revenus des Fonds Propres			)	)
Sous total		379 270 085	271 840 976	651 111 061
2°) PRODUITS TECHNIQUES				
assurés			)	
compagnie			)	
Sous total				651 111 061
3°) COMMISSIONS S/REJETS				
			-11 927 416	-11 927 416
TOTAL		379 270 085	259 913 560	639 183 645
dont Excédents Techniques et Financiers		104 911 793	175 542 693	292 381 902

Soit un taux moyen de revalorisation annuel Avenir Retraite de : 4,75%

II - a. Les produits d'assurance vie

ANNEXE N°8

Pays*	BEN	BFA	CMR	CAF	COG	CIV	GAB	GIN
Taxes prélevées sur les primes								
1 - Vie et Capitalisation	0,0% exonérée		0,0%	4,0%	4,0%	exonérée	incitations	5,0%
Décès							fiscales	
IRC sur DAT		12,5%					accordées	
IFC							aux sous-	
(Indemnité de Fin de Carrière)							cripteurs	
Frais de contrôle	1,5%	1,5%	1,5%	5,0%	1,5%	1,25%	1,75%	1,0%
TVA						20,0%		
Impôt sur les Sociétés	nd	35,0%	38,5%	nd	38,0%	35,0%	35,0%	35,0%
Sur les valeurs mobilières:	nd		16,0%	nd	20,0%	12,5%	20,0%	15,0%

* Pays :
Bénin (BEN);
Burkina (BFA);
Cameroun
(CMR);
Centrafrique
(CAF); Congo
Brazza (COG);
Côte d'Ivoire
(CIV) ; Gabon
(GAB) ; Guinée
Conakry (GIN);
Madagascar
(MGA) ; Mali
(MLI) ; Niger
(NER) ;
Rwanda (RWA);
Sénégal (SEN) ;
Tchad (TCD) ;
Togo (TGO)

II - b. Les produits d'assurance vie (suite)

Pays*	MGA	MLI	MRT	NER	RWA	SEN	TCD	TGO
Taxes prélevées sur les primes								
1 - Vie et Capitalisation	3,0% exonérée		10,0%	0,0%	0,0%	3,0%	1,5%	exonérée
Décès								3,0%
IRC sur DAT								
IFC								
(Indemnité de Fin de Carrière)					exonérée			
Frais de contrôle		2,0%		1,5%		1,5%	2,5%	0,5%
TVA	20,0%							
Impôt sur les Sociétés	30,0% nd	nd	nd		40,0%	35,0%	40,0%	40,0%
Sur les valeurs mobilières:	nd	nd	nd	nd	10,0%	nd	nd	nd

* pays : Bénin (BEN); Burkina (BFA); Cameroun (CMR); Centrafrique (CAF); Congo Brazza (COG);

* Pays :
Bénin (BEN); Burkina (BFA); Cameroun (CMR); Centrafrique (CAF); Congo Brazza (COG); Côte d'Ivoire (CIV) ; Gabon
(GAB) ; Guinée Conakry (GIN); Madagascar (MGA) ; Mali (MLI) ; Niger (NER) ; Rwanda (RWA); Sénégal (SEN) ; Tchad
(TCD) ; Togo (TGO)

29

N°60
MARS
2006

BILANS SIMPLIFIÉS

(en milliers de francs CFA)

ANNEXE N°9

ACTIF	Intitulés	2001	2002	2003	2004
	TERRAIN ET IMMEUBLE	138 775	135 585	132 395	4 193 102
	AUTRES VALEURS IMMOBILISÉES	3 256 177	5 493 645	5 443 821	3 042 967
	TOTAL DES VALEURS IMMOBILISÉES	3 394 952	5 629 230	5 576 216	7 236 069
	PARTS DES RÉASSUREURS DANS LES PROVISIONS TECHNIQUES	711 234	548 441	543 594	57 496
	VALEURS RÉALISABLES ET DISPONIBLES	8 756 761	7 228 298	8 212 774	5 487 168
	TOTAL	12 862 947	13 405 969	14 332 584	12 780 733

PASSIF	Intitulés	2001	2002	2003	2004
	CAPITAL	300 000	500 000	500 000	500 000
	RÉSERVES ET REPORT A NOUVEAU	35 306	40 651	101 236	174 688
	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES	335 306	540 651	601 236	674 688
	DETTES A LONG ET MOYEN TERME (Réassurance)	-	-	-	-
	PROVISIONS POUR PERTES ET CHARGES	180 398	28 142	44 052	108 716
	PROVISIONS TECHNIQUES	11 445 184	12 377 095	13 275 470	10 613 867
	DETTES A COURT TERME	896 714	399 496	338 373	1 231 120
	RÉSULTAT NET	5 345	60 585	73 453	152 342
	TOTAL	12 862 947	13 405 969	14 332 584	12 780 733

COMPTES SIMPLIFIÉS D'EXPLOITATION GÉNÉRALE (en milliers de francs CFA)

ANNEXE N°10

DEBIT	Intitulés	2001	2002	2003	2004
	PRESTATIONS ET FRAIS PAYÉS	1 840 070	1 903 631	1 703 452	4 831 268
	VARIATION DES PROVISIONS DE SINISTRES	2 099 714	+988 718	825 336	-2 579 055
	A DÉDUIRE : CESSIONS	-927 958	-23 108	+788	-188 574
	PRESTATIONS NETTES DE L'EXERCICE	3 011 826	2 869 241	2 529 576	2 083 639
	COMMISSIONS ET AUTRES CHARGES	565 758	578 649	691 928	970 492
	A DÉDUIRE : COMMISSIONS S/CESSIONS	0	0	0	+68 015
	CHARGES DES PLACEMENTS ET INTÉRÊTS S/ DÉPÔTS	140	12	11	98
	SOLDE CRÉDITEUR (Profit)	334 370	106 068	378 149	530 100
	TOTAL	3 912 094	3 553 970	3 599 664	3 652 344

CREDIT	Intitulés	2001	2002	2003	2004
	PRIMES ÉMISES + ACCESSOIRES	3 493 246	2 879 857	3 119 920	2 953 697
	A DÉDUIRE : VARIATION PROV. PRIMES	+1 212	+56 808	-73 038	+82 548
	CESSIONS	-173 816	-103 512	180 767	-162 035
	PRIMES NETTES DE L'EXERCICE	3 320 642	2 833 153	2 866 115	2 874 210
	PRODUITS DES PLACEMENTS	591 452	720 817	733 549	778 134
	AUTRES PRODUITS	-	0	0	-
	SOLDE DÉBITEUR (Perte)	0	-	-	-
	TOTAL	3 912 094	3 553 970	3 599 664	3 652 344

Table des matières.

Dédicaces

Remerciements

Sommaire

Introduction générale-----P.1

Première partie : Exigences du code CIMA et les contraintes de rentabilités----P.5

Chapitre premier : Les obligations de solvabilité des sociétés d'assurances selon
le code CIMA-----P.7

Section 1 : La couverture des engagements réglementés-----P.8

A / Les éléments constitutifs des engagements réglementés-----P.8

B / Les actifs admis en représentation et leurs règles-----P.12

Section 2 : La marge de solvabilité-----P.14

A / Définition et composante de la marge de solvabilité-----P.14

B / Calcul de la marge de solvabilité et du taux de couverture-----P.16

Chapitre deux : Bénéfice et mesure de la rentabilité dans une société
assurances Vie-----P.17

Section 1 : La rentabilité vue par les assurés-----P.19

A / Analyse des produits de placements-----P.19

B / Placement en assurances Vie et taux de rémunération-----P.20

Section 2 : La rentabilité vue par les investisseurs-----P.21

A / Analyse des ratios de gestion-----P.21

B / Analyse des ratios de rentabilité-----P.23

Deuxième partie : Rentabilité au sein de la société OGARVIE-----	P.25
Chapitre trois : environnement économique et politique des placements au Gabon-----	P.27
Section 1 : La structure du marché local-----	P.28
A / Le cadre macroéconomique-----	P.28
B / La position des marchés financier et mobilier-----	P.30
Section 2 : politique de placements de la société OGARVIE-----	P.34
A / Les placements financiers-----	P.34
B / Les placements immobiliers-----	P.36
Chapitre quatre : Mesure de la rentabilité et dérogation en matière de placements-----	P.38
Section 1 : L'analyse de la rentabilité-----	P.39
A / Les ratios de gestion-----	P.39
B / Les ratios de rentabilité-----	P.40
Section 2 : Mesures d'incitations en faveur de l'assurances Vie-----	P.42
A / La suppression ou la réduction des frais de contrôle-----	P.42
B / L'exonération en matière de placements-----	P.45
Conclusion générale-----	P.47
Table des annexes	