

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)

**INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES
(IIA)**

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

E – mail: iaa@iiacameroun.com

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

Yaoundé / Cameroun



RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE

En vue de l'obtention du diplôme de :
**Maîtrise en Sciences et Techniques d'Assurances
(MST – A)**

8^{ème} Promotion MST – A 2006 - 2008

Thème :

**LA PROBLEMATIQUE DE LA RENTABILITE DES
PLACEMENTS DES SOCIETES D'ASSURANCES
VIE FACE AUX EXIGENCES DU CODE CIMA :
CAS DE L'UNION DES ASSURANCES DU
GABON VIE (UAG-VIE)**

Présenté et soutenu par :
M. EKOME-ABAGA Urbain

Sous la direction de :
M.MBAMA Juste Sylvain
17^{ème} Promotion DESS-A
Responsable Production et
Réassurance à UAG-VIE

Le Jury International :

Président : Monsieur ADJANON Urbain Philippe,
Directeur National des Assurances du Bénin ;
Membre : Monsieur MENG Ferdinand,
Directeur Général de SAAR-VIE Cameroun ;
Rapporteur : Madame WASSA Bricette,
Responsable Bureau Direct AXA Cameroun, agence de
Yaoundé.

Yaoundé, le 07 Novembre 2008

DEDICACE.

A

- mon défunt père;
- ma mère;
- AFFI Prisca, l'élue de mon coeur;
- mes enfants;
- mes frères et soeurs

pour la patience, le courage et le soutien.

REMERCIEMENTS.

Nous tenons à remercier le Gouvernement gabonais et l'Institut International des Assurances de Yaoundé pour la formation dispensée.

Nous remercions aussi Monsieur EVA ESSANGONE Apollinaire, Directeur Général de UAG-VIE pour avoir bien voulu nous accepter en stage dans la structure qu'il dirige.

Nous sommes également reconnaissant à Monsieur MBAMA Juste Sylvain, Responsable Production et Réassurance, pour la direction et la conduite de cette étude; et à Monsieur MANYO Gatien Emmanuel, Responsable Comptable et notre maître de stage, pour l'accueil, l'encadrement, la disponibilité et ses sages conseils.

Nos remerciements s'adressent aussi à Monsieur NGUEMA OVONO Gabriel et à son épouse pour l'aide inestimable apportée tout au long de cette étude.

Nous tenons enfin à remercier l'ensemble du personnel de UAG-VIE, et particulièrement Monsieur ONDO MORO Arnold du service Comptabilité et Madame MONSARD Yvette Jeannette, l'assistante de direction.

SIGLES ET ABREVIATIONS.

AFRICA- RE	: Société Africaine de réassurance.
BICIG	: Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon.
BRVM	: Bourse Régionale des Valeurs Mobilières.
BVMAC	: Bourse des Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale.
CA	: Chiffre d'affaires.
CEMAC	: Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale.
CFA	: Communauté Financière d'Afrique (zone UEMOA)/ Coopération financière en Afrique (zone CEMAC).
CICA- RE	: Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la CICA.
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances.
DAT	: Dépôt à Terme.
DNA	: Direction Nationale des Assurances
DSX	: Douala Stock Exchange.
FANAF	: Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines.
IARD	: Incendie Accidents Risques Divers.
IIA	: Institut International des Assurances.
MGFA	: Myasthenia Gravis Foundation of America.
METLIFE	: Metropolitan Life Insurance Company.
OPCVM	: Organismes de Placement Collectif en Valeurs Mobilières.
PIB	: Produit Intérieur Brut.
PSAP	: Provisions pour Sinistre A Payer.
SCOR	: Société Commerciale de Réassurance.
UAG	: Union des Assurances du Gabon.
UAP	: Union des Assurances de Paris.
UEMOA	: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

INTRODUCTION GENERALE.

En croissance depuis près de vingt ans, l'assurance vie est le placement favori des Sud africains.¹ Ses caractéristiques, sa souplesse et l'imagination des assureurs, comme celle des bancassureurs ont permis de réaliser ce résultat.

Dans la zone CIMA, comparativement au marché sud africain, le recours aux contrats d'assurance vie comme moyen généralisé de protection reste timide. La faiblesse du revenu par habitant, les préjugés d'ordre culturel, sociologique, religieux et/ou les habitudes d'épargne constituent, en plus du faible taux de rentabilité des marchés financiers, les facteurs ralentissant le développement de l'assurance vie dans la zone CIMA. A cela s'ajoutent des contraintes d'ordre réglementaire.

En effet, toute compagnie d'assurance qui couvrirait ses engagements en partie ou en totalité par des placements hors de la zone CIMA, encourt le risque de voir ceux-ci ne pas être pris en compte en cas de contrôle ou d'élaboration des états C4 et C5.

Dans ce monde en globalisation, pouvons-nous parler du développement de l'assurance vie avec un marché financier atrophié ? En d'autres termes, ce développement est-il possible sans délocalisation partielle des placements ?

A partir de la problématique que nous venons de poser, il s'agira de mettre en exergue les objectifs suivants :

- Objectif général : montrer l'importance de la réglementation en matière de placements.
- Objectif spécifique : tenter d'apporter des solutions quant aux difficultés de rentabilité des placements des sociétés d'assurance vie face aux exigences du code CIMA.

¹ SWISS RE Sigma n° 4/ 2007

Cette étude s'adresse essentiellement aux gouvernements et aux assureurs. Compte tenu de l'importance et du rôle de l'épargne pour les pays en voie de développement, épargne que drainent les assureurs au travers de l'assurance vie, cet exposé vise à montrer la nécessité d'assouplir les conditions de travail des assureurs, notamment en matière de placements, tout en protégeant l'épargne des clients.

Pour ce faire, notre réflexion sera organisée autour de trois pôles :

I Etat des lieux en matière des placements réglementés.

Dans ce point, nous présenterons les différents actifs réglementés et leurs ratios.

II Inadéquation des normes actuelles du code CIMA à répondre aux réalités du marché CIMA.

Dans ce point, nous parlerons des causes qui minent la rentabilité des placements des compagnies d'assurance vie.

III Les solutions.

Quant à ce dernier, nous essayerons d'apporter des solutions à la problématique posée.

Avant d'amorcer ce développement, nous vous présenterons d'abord la société UAG VIE, entité dans laquelle nous avons effectué notre stage.

PREMIERE PARTIE:

PRESENTATION DE L'UNION DES ASSURANCES DU GABON VIE (UAG-VIE).

Chapitre 1: Historique et missions.

L'Union des Assurances du Gabon vie, en abrégé UAG-VIE, est une entreprise régie par le code CIMA.

Société anonyme, l'UAG-VIE a un capital de cinq cent millions de francs CFA, entièrement libéré, dont le siège se situe à l'Avenue du Colonel Parant à Libreville, en République Gabonaise. Elle dispose d'un bureau direct à Libreville et d'une agence à Port-Gentil, la capitale économique du Gabon.

Société de droit national, elle est membre du groupe SUNU qui détient 80.63% des actions. La Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Gabon (BICIG) en a 19.35% ; et les autres, 0.02% des actions.

UAG-VIE est dirigée par un Directeur Général.

Section 1: Historique.

C'est une société d'assurance créée au Gabon en 1976 à partir d'une agence de l'URBAINE SEINE, elle prend le nom de l'Union des Assurances du Gabon.

En 1989, une société anonyme de droit national gabonais, nommée Union des Assurances de Paris (UAP), est créée. Cette dernière transfère une partie de son portefeuille et de ses actifs à la succursale UAG-VIE qui est créée en 1992.

Elle se transforme en 1997 par la fusion de deux entités UAP et UAG, et porte ainsi un changement de nom de l'entité IARD en AXA assurances Gabon. L'entité vie devient AXA VIE Gabon, en 1998.

Le groupe AXA décide de recentrer ses activités en Afrique, en se limitant à l'exploitation des branches IARD. Dans le cadre de cette nouvelle stratégie, un accord a été conclu avec le groupe SUNU pour la reprise de l'ensemble des filiales vie du groupe AXA en Afrique.

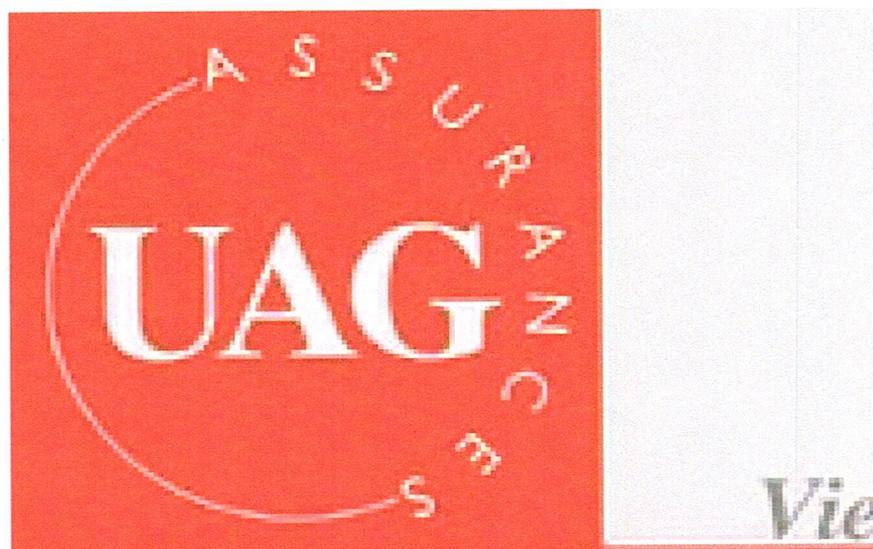
Le groupe SUNU est un groupe africain d'assurance dont les promoteurs et les dirigeants sont des professionnels ayant exercé d'importantes responsabilités au sein de grands groupes internationaux (MGFA, CIGNA, UAP puis AXA,...).

Le réseau SUNU que la société AXA VIE Gabon vient d'intégrer est actuellement constitué de quinze sociétés opérant dans huit pays de la zone CIMA. Il a réalisé en 2004 un chiffre d'affaires de 36.4 milliards de francs CFA, ce qui en fait le premier groupe d'assurance vie de la zone CIMA.

Le groupe SUNU collabore avec des réassureurs internationaux de premier rang : SWISS-RE, SCOR et AXA-RE. Il est également membre de MAXIS, le réseau international des compagnies d'assurances vie fondé par AXA et METLIFE, qui a pour vocation d'accompagner les entreprises dans la mise en place de protections pour leurs salariés.

Conformément à la politique du groupe SUNU, la société AXA VIE Gabon prendra à compter du 10 octobre 2005, la dénomination sociale ci-après :

Union des Assurances du Gabon vie (UAG-VIE).



Section 2: Missions.

La Direction de UAG VIE a pour missions de vendre l'assurance vie. Elle propose des produits qui allient performance, flexibilité et transparence composés en contrats d'épargne et de prévoyance.

1. Contrats individuels.

Pour les particuliers, UAG-VIE propose des solutions qui protègent l'assuré, sa famille et qui permettent à ces derniers de préparer leur avenir en toute sérénité. A ce titre, elle propose les produits suivants:

- la Temporaire Décès (TD);
- le Fonds Epargne Retraite (FER);
- la Mixte Plus Triennale (MPT)
- le Bonus.

a Temporaire décès (TD).

L'assurance temporaire décès sur une tête est un contrat par lequel la société d'assurance s'oblige, moyennant le paiement des primes stipulées, à payer le capital assuré lors du décès de l'assuré, à condition que ce décès survienne avant le terme fixé par le contrat.

En contrepartie des primes payées, l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné en cas de décès de l'assuré ou en cas d'invalidité permanente et totale (IPT) survenant avant l'âge de 65 ans le capital décès prévu. Etant entendu que l'IPT est assimilée au décès, et donne lieu au règlement du capital assuré en cas de décès. Le décès ou l'invalidité donnant lieu au règlement met fin au contrat.

Le contrat entre en vigueur dès le paiement de la première prime, après acceptation du risque par la société, attestée par l'émission du contrat et des conditions particulières. La durée du contrat est de cinq ans renouvelables. La société se réserve la faculté de subordonner le renouvellement aux résultats d'un questionnaire médical ou d'un examen médical pratiqué par un médecin désigné par elle.

La temporaire décès est un contrat individuel de prévoyance régi par le code CIMA.

b Mixte plus triennale (MPT).

Contrat de prévoyance et d'épargne, la Mixte plus triennale (MPT) est régie par le code CIMA.

La MPT constitue une double prévoyance et permet d'envisager sereinement l'avenir:

- de la souscription au terme du contrat, elle garantit un capital en cas de décès ou d'invalidité totale et permanente de l'assuré avant 65 ans; celui-ci sera versé à la personne désignée sur le contrat.
- UAG-VIE verse à l'assuré 10% du capital assuré au bout de 3, 6, 12, 15 et 18 ans, ceci à partir de la date de souscription.

Au terme du contrat, l'assuré touchera 40% du capital garanti, majoré des participations aux bénéfices. Pendant cette période, ce capital sera versé en totalité en cas de décès, à la personne désignée sur le contrat, et en cas d'invalidité totale et permanente à l'assuré lui-même.

L'assuré peut, à tout moment, disposer de tout ou partie de l'épargne en compte. De même, s'il le souhaite, au terme de trois ans, il peut modifier à la hausse comme à la baisse les versements de ses cotisations.

c Fonds épargne retraite (FER).

Le fonds épargne retraite est un contrat individuel régi par le code CIMA. Il permet, grâce au système de la capitalisation, d'envisager l'avenir en toute quiétude.

Quelque soit l'âge, ce contrat permet de planifier la retraite par des versements mensuels déterminés en fonction du revenu de l'assuré.

A tout moment, l'assuré peut disposer de tout ou partie de l'épargne en compte. De même, si l'assuré le souhaite, il peut effectuer des versements supplémentaires et ainsi augmenter son capital.

Le FER assure un capital appréciable pour bien profiter de la retraite, et en cas de décès ou d'incapacité totale et permanente de l'assuré, UAG-VIE verse au bénéficiaire désigné la totalité de l'épargne en compte à ce moment-là.

2. Contrats collectifs.

Pour les entreprises, UAG-VIE réserve une écoute et offre des conseils et des solutions adaptées à leurs besoins pour assurer leur pérennité, en anticipant les

risques, motiver et fidéliser les salariés en constituant une retraite complémentaire.

Pour cette catégorie de clients, UAG-VIE met à leur disposition les produits suivants:

- Horizon Retraite;
- Groupe Emprunteurs;
- Groupe Prévoyance;
- Indemnité de Services Rendus.

a Horizon Retraite.

Le contrat «**HORIZON RETRAITE**» est un contrat collectif d'assurance vie à primes périodiques. Il est souscrit par une entreprise au profit de ses salariés et a pour objet de permettre aux membres adhérents de se constituer un complément de retraite par l'ouverture d'un compte d'épargne retraite individuel.

Pour chaque adhérent, UAG - VIE ouvre un compte épargne retraite alimenté par les cotisations (nettes de taxes et de chargement) versées par l'entreprise pour le compte de l'adhérent. L'adhésion prend effet au premier jour du mois civil qui suit sa signature et après paiement de la première cotisation.

L'épargne ainsi constituée est revalorisée chaque année. La somme inscrite à chaque contrat bénéficie d'un intérêt garanti calculé au taux annuel de 3,50%. A la fin de chaque année, UAG - VIE attribue à l'ensemble des contrats 85% au moins des résultats de la catégorie.

Chaque mois, l'entreprise envoie un état récapitulatif des membres adhérents mentionnant le calcul des cotisations salariales et patronales par adhérent, accompagné du règlement global.

Le taux de cotisation est librement choisi par l'entreprise (en général entre 10% et 15% de la masse salariale). L'entreprise peut prendre en charge tout ou partie de la cotisation (en général les 2/3) le reste étant supporté par l'adhérent.

Au moment du départ de l'adhérent à la retraite à l'âge légal soit actuellement 55 ans, le paiement des prestations dues au titre du présent contrat sera effectué à cette période par UAG - VIE à l'adhérent, conformément à l'option retenue (capital ou rente). Les prestations sont égales à la valeur totale du compte à la date de liquidation, c'est-à-dire à 55 ans. L'adhérent peut demander, à partir de l'âge légal de la retraite, la liquidation de son compte sous forme de rente certaine. Si cette option est choisie, l'épargne disponible est versée sous forme d'une rente certaine, payable à terme échu, d'une durée maximale de 15 ans.

b Groupe Prévoyance.

Le contrat Groupe Prévoyance est un contrat collectif d'assurance souscrit par l'entreprise au profit de ses salariés. Il a pour objet de garantir le paiement d'un capital en cas de Décès ou d'Invalidité Permanente Totale de l'adhérent.

Le contrat est ouvert à tout membre du personnel appartenant à la catégorie définie par l'entreprise et ayant demandé son adhésion au contrat en signant un bulletin individuel d'adhésion.

Le montant du capital garanti est librement choisi par l'entreprise. Il peut être égal au salaire brut annuel ou à un multiple de celui-ci. Il peut aussi être fixé forfaitairement en fonction de la classification du personnel.

La prime à payer est calculée en pourcentage de la masse salariale ou du total des capitaux garantis. Son taux est déterminé en fonction de la composition du groupe à assurer (âge moyen notamment). La prime d'assurance pour le personnel est globale, et aucune surprime individuelle n'est appliquée aux personnes à assurer.

Le contrat et le bulletin individuel d'adhésion comportent une clause bénéficiaire type. Mais chaque adhérent reste libre de désigner tout autre bénéficiaire de son choix. La désignation des bénéficiaires peut être modifiée à tout moment par un avis écrit de l'adhérent adressé à UAG - VIE.

En cas de Décès ou d'Invalidité Permanente Totale, UAG - VIE versera le capital garanti après remise des pièces justificatives.

c Indemnité de services rendus (ISR).

Le contrat « INDEMNITÉ DE SERVICES RENDUS » (ISR) est un contrat de gestion d'un fonds confié par une entreprise à la compagnie d'assurances UAG VIE en prévision des paiements de l'indemnité de services rendus due à ses employés. Il a pour objet de garantir le paiement de l'indemnité de services rendus à tout salarié au moment du départ de l'entreprise.

Le fonds de l'ISR est constitué de cotisations à la charge exclusive de l'entreprise auxquelles s'ajoutent les intérêts annuels d'un taux de 3, 5% (taux d'intérêt maximal imposé par le Code CIMA) plus une participation aux bénéfices.

Les primes payées pour la constitution d'un fonds de l'ISR sont déductibles d'impôt selon l'article 9A du Code Général des Impôts.

Le Contrat ISR permet aux managers de gérer plus efficacement les départs de l'entreprise et d'assurer les paiements des droits acquis des employés au moment de leurs départs, puisque cette gestion sera confiée à UAG VIE, spécialiste de l'assurance vie et de la gestion financière.

L'entreprise a le choix entre différents modes de financement pour constituer les fonds de l'ISR, soit avec prime unique et primes annuelles d'ajustement, soit une approche avec lissage de primes en fonction d'un échéancier défini conjointement.

Chapitre 2: Structure organisationnelle.

L'organisation d'une entreprise est commandée par des considérations internes propres. L'organisation rationnelle d'une entreprise d'assurance dépend de l'importance de ces opérations, de la diversité des branches exploitées, du mode de souscription, etc. Mais, quelles que soient les considérations prises en compte, l'impératif demeure celui d'éviter des doubles emplois, une déperdition inutile du temps, en somme, réaliser le meilleur rendement avec le minimum de frais généraux.

Schématiquement dans toute société, on trouve un organe de décision, l'assemblée générale, un organe de gestion, le conseil d'administration, un organe d'exécution, la direction générale, et un organe de contrôle, le commissariat aux comptes qui, généralement est assuré par un cabinet d'expertise comptable. UAG-VIE n'échappe pas à cette règle. Mais pour une vision ciblée et précise de la société, nous allons nous appesantir sur les structures de gestion au quotidien, c'est-à-dire, les organes de direction et les principaux services.

Section 1: Direction générale.

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

1 De prévision.

En tant que missions et activités de prévision, le Directeur Général assure la préparation des éléments d'orientations stratégiques et de développement à moyen

terme. Il définit la politique générale et les objectifs de la société dans le domaine technique, commercial, financier, informatique et des ressources humaines. Il organise et planifie des contacts avec la grande clientèle, les banques, le courtage national et international, et des opérations de relations publiques.

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

2 De gestion.

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

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

3 De contrôle.

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

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

Section 2: Fonctionnement des services.

L'UAG-VIE est répartie en sept services qui assurent son fonctionnement quotidien.

1 Service Production et Réassurance.

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

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

2 Service Prestations et Surveillance du Portefeuille.

Le service Prestations a la charge de l'ensemble des opérations d'enregistrement technique et de règlement des prestations, sous l'autorité du Directeur Général. Il s'occupe de l'ouverture des dossiers de prestations dans toutes les branches; de l'étude technique des dossiers de demandes de prestations présentées par les assurés et les souscripteurs.

Chargé de la réception de la clientèle, il initie également des propositions d'ordonnancement des règlements de prestations au Directeur Général, et suit de la

détermination et de la validation des provisions mathématiques, en relation avec les actuaires du groupe SUNU, et sous la supervision du Directeur Général.

3 Service comptabilité.

Service dans lequel nous avons effectué notre stage, ce service établit et enregistre toutes les écritures d'opérations diverses. Il s'occupe de l'analyse et du suivi :

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

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

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

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

4 Service Informatique.

Le service Informatique conçoit, en liaison avec l'informaticien vie du groupe SUNU, des nouvelles applications liées aux besoins des utilisateurs. Il contrôle des données issues des traitements informatiques.

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

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

5 Contrôle de gestion.

Le service Contrôle de gestion a la responsabilité opérationnelle du contrôle de gestion et du contrôle interne. Il définit les éléments des tableaux de bord en accord avec la Direction Générale et les Responsables de services, conformément aux standards et usages en vigueur dans le groupe SUNU.

Chargé de l'établissement des états statistiques CIMA, il est également responsable de l'élaboration et du suivi du contrat d'objectif et des reportings à adresser à la direction de SUNU GESTION, de l'élaboration des tableaux de bord et des analyses de gestion à l'attention de la Direction Générale et du Conseil d'Administration.

Enfin le contrôle de gestion organise et réalise des missions d'audit interne de la société; conçoit, formalise et met en œuvre des procédures de travail en relation avec les Responsables de services; contrôle l'application effective des procédures, des recommandations, et du fonctionnement de la société selon les normes internes et/ou les normes couramment admises dans la profession.

6 Service Commercial.

Chargé des relations publiques avec les milieux de la communication, le service Commercial élabore le planning d'actions commerciales; définit des besoins d'amélioration du système d'information relatif à l'activité commerciale.

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

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

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

7 Service Recouvrement.

Le service Recouvrement est chargé essentiellement du recouvrement des arriérés de cotisations.

Chapitre 3: Suggestions.

Nous tenons d'abord à apprécier le bon climat d'ambiance qui règne au sein de cette compagnie. Le personnel très agréable est toujours prêt à rendre service, et le Directeur Général est à l'écoute permanente de ses collaborateurs.

Nous aimerions faire des suggestions suivantes:

La compagnie UAG-VIE fait les trois quart de son chiffre d'affaires avec des polices de groupe souscrites auprès des sociétés pétrolières. Et il y a cinq ans qu'elle et OGAR-VIE avaient le monopôle du marché, avant l'arrivée de NSIA-VIE. En 2006, COLINA a obtenu l'agrément; sûrement dans de très prochaines années, COLINA-VIE suivra.

Si une société avec laquelle UAG-VIE a un contrat groupé sortait de son portefeuille, c'est une bonne partie du chiffre d'affaires qui est perdu.

Nous proposons à la Direction de UAG-VIE, en même temps qu'elle prospecte les grandes sociétés, qu'elle mette aussi en place un réseau de commerciaux dynamiques pour développer les contrats individuels.

Pendant notre stage nous avons observé une insuffisance de hiérarchisation de postes. Ce qui fait que, en cas d'absence du Directeur Général, il n'y a personne pour le suppléer; tous les Responsables de services étant au même niveau hiérarchique.

C'est à ce titre que la direction de SUNU GESTION, entité chargée du contrôle interne et de l'audit de SUNU, a proposé un nouvel organigramme qui définit mieux les niveaux hiérarchiques.

Actuellement le service Comptabilité fonctionne avec trois personnes: le Responsable et ses deux collaborateurs. Ces trois personnes sont toujours débordées dans leur travail, ce qui fait qu'elles continuent toujours à travailler en dehors des heures normales.

Nous proposons à la Direction de UAG-VIE d'ajouter deux personnes à ce service pour avoir des résultats beaucoup plus probants. Cela contribuera à soulager la tâche des préposés au service comptable.

Nous avons également remarqué que le personnel de la comptabilité avait peu de culture en assurance qui est un domaine très technique et en perpétuelle évolution. Ce qui constitue un handicap dans leur propre travail de comptable.

Nous suggérons à la Direction de UAG-VIE d'organiser ou de faire participer ces agents à des séminaires touchant leur domaine, ceci au fin d'optimiser leur connaissance du métier qu'ils pratiquent.

Conclusion.

L'Union des Assurances du Gabon Vie est présentée, après OGAR-VIE, comme la deuxième compagnie vie du marché gabonais. Avec ses dix sept employés, elle allie une efficacité remarquable quant au règlement de prestations.

Comme compagnie d'assurance vie, elle collecte des cotisations des assurés pour le paiement des prestations futures. De ces cotisations, elle réalise des placements sur le marché financier conformément au code CIMA, de sorte à avoir un bénéfice financier.

Aussi nous nous sommes demandé si ces placements sont rentables vu les exigences du code CIMA. C'est ce sujet que nous traitons à la deuxième partie.

DEUXIEME PARTIE:

**LA PROBLEMATIQUE DE LA
RENTABILITE DES PLACEMENTS DES
SOCIETES D'ASSURANCE VIE FACE
AUX EXIGENCES DU CODE CIMA:
CAS DE L'UNION DES ASSURANCES
DU GABON VIE (UAG-VIE).**

Chapitre 4: Etat des lieux en matière de placements réglementés.

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il est nécessaire de rappeler les différents engagements réglementés prévus par le code des assurances.

Il n'existe pas de définition de la notion « d'engagements réglementés ». En revanche, le code des assurances liste avec précision, à l'article 334, les éléments à prendre en compte pour le calcul des engagements qui doivent être couverts par des actifs équivalents.

Les engagements réglementés sont essentiellement constitués des provisions techniques auxquelles viennent s'ajouter certains autres éléments du passif.

En assurance vie, dans le cas qui nous concerne, ces engagements sont les suivants :

a Les provisions techniques suffisantes pour le règlement intégral des engagements vis-à-vis des assurés ou bénéficiaires de contrats ; il s'agit de :

- provision mathématique ;
- provision pour participation aux excédents ;
- provision de gestion ;
- provision pour sinistres à payer.

b Les postes du passif correspondant à d'autres créances privilégiées ; il s'agit de :

- dettes fiscales ;
- dettes envers le personnel ;
- dettes sociales.

c Les dépôts de garantie des agents, des assurés et des tiers s'il y a lieu. Il s'agit de dépôts reçus des agents, des assurés ou des tiers, par exemple des locataires.

d Toute provision de prévoyance en faveur des employés et des agents destinée à faire face aux engagements pris par la société envers son personnel et ses collaborateurs.

Section 1: Objectif et définition.

Selon le code des assurances, les engagements réglementés doivent, à toute époque être représentés par des actifs équivalents placés et localisés sur le territoire de l'Etat membre sur lequel les risques ont été souscrits. C'est ce que l'on appelle le principe de la représentation.

Le rôle essentiel de ce principe est d'assurer l'équilibre de la structure financière et de contribuer à la garantie du remboursement des engagements des sociétés d'assurance.

Ce principe de la représentation induit une règle qui est celle de la congruence.

Selon cette règle, les engagements pris dans une monnaie doivent être couverts par des actifs congruents, c'est-à-dire, libellés dans cette monnaie.

La règle de congruence vise à limiter l'exposition au risque de change des sociétés d'assurance, en leur imposant de détenir des actifs libellés dans la même devise que celle des engagements pris envers les assurés.

Le risque de change pouvant être défini comme le risque lié à la variation du cours d'une devise par rapport à la monnaie de référence utilisée par la société d'assurance.

Les actifs équivalents, encore appelés « actifs admis en représentation », ou « actifs admis à titre de couverture » correspondent :

D'une part, aux actifs réglementés qui sont constitués de l'ensemble des valeurs mobilières et titres assimilés, des actifs immobiliers, et des prêts et dépôts. Dans la pratique, on utilise souvent, à leur égard, le terme de « placements ».

D'autre part, aux actifs admis en représentation, tels que définis par le code des assurances. Ces autres actifs correspondent à certaines créances de l'actif.

Section 2: Les actifs réglementés.

Les actifs réglementés, appelés encore « placements réglementés » sont listés sous les quatre rubriques suivantes du code des assurances² :

- les valeurs mobilières et titres assimilés ;
- les actifs immobiliers ;
- les prêts et dépôts bancaires ;
- les intérêts courus des placements.

1 Les valeurs mobilières et titres assimilés.

Les valeurs mobilières sont constituées :

- **D'obligations :**

Ce sont des titres qui matérialisent la dette d'un emprunteur à l'égard d'un prêteur. Il s'agit d'un titre de créance négociable (TCN) sur le marché.

² Règlement n° 0002/CIMA/PCMA/CE/SG/2007 du 15 octobre 2007 modifiant et complétant les dispositions de l'article 335-1 du code CIMA relatives à la réglementation des placements et autres actifs.

La loi française du 26 juillet 1991 définit les titres de créances négociables comme des titres émis au gré de l'émetteur, négociables sur un marché réglementé, qui représentent chacun un droit de créance pour une durée déterminée.

- **D'actions :**

Elles sont représentatives de titres de propriété d'entreprises. Ce sont des titres émis par des personnes morales publiques ou privées qui confèrent des droits, et donnant accès directement ou indirectement, à une quotité du capital de la personne morale émettrice.

Par titres assimilés, le législateur a voulu entendre les bons du Trésor et les titres de créance négociable (TCN).

Pour être admises en représentation, ces valeurs doivent répondre aux conditions ci-après :

Sont admises dans la limite de 50% avec un minimal de 15% du montant total des engagements réglementés, les obligations ou autres valeurs émises par :

- L'un des Etats membres de la CIMA ;
- Un organisme financier international à caractère public dont un ou plusieurs Etats membres font partie ;
- Une institution financière spécialisée dans le développement ou une banque multilatérale de développement compétentes pour les Etats membres.

Dans la limite globale de 40% du montant total des engagements réglementés :

- Les obligations autres que celles visées ci-dessus, ayant fait l'objet d'un appel public à l'épargne et faisant l'objet de transactions sur un marché à fonctionnement régulier, et contrôlé d'un Etat membre de la CIMA, et inscrites sur une liste fixée par la Commission de contrôle, après avis conforme de la banque centrale compétente, ou inscrites à la cote officielle de valeurs d'un Etat membre de la CIMA.

- Les actions ou autres valeurs mobilières non obligataires inscrites à la cote officielle d'une bourse de valeurs d'un Etat membre de la CIMA, ou ayant fait l'objet d'un appel public à l'épargne, ou faisant l'objet de transaction sur un marché au fonctionnement régulier et contrôlé d'un Etat membre de la CIMA, et inscrites sur une liste par la Commission de contrôle après avis conforme de la banque centrale compétente.
- Les actions des entreprises d'assurance ou de réassurance 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 sont actionnaires.
- Les actions, obligations, parts et droits émis par des sociétés commerciales ayant leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA, autres que les valeurs visées ci-dessus.
- Les actions des sociétés d'investissement à capital variable et parts de fonds communs de placements agréés par une autorité de contrôle des marchés financiers de la zone CIMA.

2 Les actifs immobiliers.

Les actifs immobiliers réglementés recouvrent les droits réels immobiliers afférents à des immeubles situés sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA.

Ils sont admis dans la limite de 40% du montant total de engagements réglementés.

3 Les prêts et dépôts.

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

Les prêts ne sont admissibles que s'ils offrent des garanties suffisantes quant à leur sécurité, que ces garanties reposent sur la qualité de l'emprunteur, sur des hypothèques, sur des garanties bancaires, ou accordées par des entreprises d'assurance ou sur d'autres formes de sûretés.

Les prêts sont admis sur les limites ci-après, selon le type de prêts ; 20% du montant total des engagements réglementés :

- Les prêts hypothécaires de premier rang aux personnes physiques ou morales ayant leur domicile ou leur siège social sur le territoire de l'un des Etats membres de la CIMA dans les conditions fixées par l'article 335-7³.
- Les prêts obtenus ou garantis par les établissements de crédit ayant leur siège social dans un Etat membre de la zone franc, des institutions financières spécialisées dans le développement ou des banques multilatérales de développement compétentes pour les Etats de la CIMA.

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

En outre, la tenue des comptes est effectuée par les établissements de crédit, les comptables du Trésor ou les centres de chèques postaux. Ils doivent être libellés au nom de l'entreprise d'assurance ou de sa succursale dans l'Etat sur le territoire duquel les contrats ont été souscrits, et ne peuvent être débités qu'avec l'accord d'un dirigeant, du mandataire général ou d'une personne désignée par eux à cet effet.

Ils sont admis pour un montant minimal de 10%, avec un maximal de 35% du montant total des engagements réglementés. Ces limites intègrent les espèces en caisse.

4 Les intérêts courus.

Les intérêts courus se rattachant aux actifs réglementés sont eux-mêmes admis en représentation des engagements réglementés.

³ Article 335-7 du code CIMA : « Les entreprises ne peuvent acquérir d'immeubles grevés de droits réels représentant plus de 65% de leur valeur, ni consentir de droits réels sur leurs immeubles, sauf autorisation accordée à titre exceptionnel par la Commission de contrôle ».

Section 3: Les autres créances de l'actif.

Les autres créances de l'actif admises en représentation des engagements réglementés sont listées sous les quatre rubriques suivantes du code des assurances :

- Les avances sur contrats ;
- Les primes ou cotisations à recouvrer de moins de trois mois ;
- Les créances sur les réassureurs ;
- Les créances nettes détenues sur les cédants.

1 Les avances sur contrats.

Les avances sur contrats sont constitués de prêts accordés aux assurés dans la limite de leur provision mathématique. Ces avances sont remboursables avec un taux d'intérêt. Toutefois, dans certaines compagnies, elles sont directement déduites de la provision mathématique de l'assuré et, dans ce cas, elles ne font pas l'objet de remboursement. Elles sont considérées comme des rachats partiels.

Les avances sur contrats sont admises dans la limite de 30% des provisions mathématiques.

2 Les primes ou cotisations à recouvrer de moins de trois mois.

On utilise très souvent le vocable de « créances sur les assurés ». Elles sont admises nettes de taxes et de commissions, dans la limite de 5% des provisions mathématiques.

3 Les créances sur les réassureurs.

La partie des engagements qui a fait l'objet d'une cession à un réassureur peut, outre les actifs réglementés, également être couvertes par des créances sur les réassureurs à condition que celles-ci soient garanties.

L'article 335-5 alinéa 1 dispose que : « Les provisions techniques relatives aux affaires cédées à un réassureur ne doivent être représentées que par des dépôts en espèce à concurrence du montant garanti. »

On peut définir la créance sur un réassureur comme la somme algébrique des éléments suivants : provisions techniques mises à sa charge, solde net des comptes courants et dettes pour espèces déposées.

4 Les créances nettes détenues sur les cédants.

Les provisions techniques relatives aux opérations d'acceptations, outre des actifs réglementés, peuvent également être couvertes par des créances nettes détenues sur les cédants au titre, et à due concurrence desdites acceptations.

Les créances nettes recouvrent les espèces déposées en garanties par l'entreprise chez le cédant, et le solde net débiteur du compte courant du cédant dans les comptes de l'entreprise et cela, dans la limite des provisions acceptées.

Section 4: Présentation des placements de UAG-VIE.

De 2003 à 2006, les placements de UAG-VIE peuvent être présentés dans le tableau⁴ ci-dessous :

⁴ Tableaux élaborés en fonction de l'article 335-1 du code CIMA, troisième édition, 2004

	2003 (en %)	2004 (en %)	2005 (en %)	2006 (en %)
Valeurs mobilières	3,68	2,94	16,40	23,17
Immeubles	12,47	10,52	9,88	8,95
Prêts	3,23	3,37	3,32	2,90
Trésorerie	80,62	83,17	70,40	64,98
Total	100,00	100,00	100,00	100,00

Source: rapport 2006 SUNU group

Si, en 2006, une grande part du portefeuille de UAG-VIE est placée en obligations et actions, on doit noter que la trésorerie et les dépôts sont également pour elle un poste majeur.

Taux moyen de rendement			
2003	2004	2005	2006
5,88%	6,07%	5,78%	4,56%

Source : rapport 2006 SUNU group

De 2004 à 2006, on observe une décroissance du taux moyen de rendement.

Ces tableaux montrent que les dépôts à terme constituent le principal placement de UAG-VIE. Alors pourquoi cette inadéquation des normes actuelles aux possibilités offertes par les marchés financiers de la zone CIMA ?

Chapitre 5: Inadéquation des normes du code CIMA à répondre aux réalités du marché de la zone CIMA.

La gestion des placements se situe au cœur de l'activité des sociétés d'assurance vie. En effet, les actifs qu'elles détiennent constituent la contrepartie des engagements qu'elles ont contractés à l'égard des assurés et bénéficiaires de contrats. La rentabilité de ces actifs contribue à la performance des contrats et conditionne par conséquent l'opinion de la clientèle à l'égard de l'assurance vie.

Section 1: Contraintes réglementaires.

Lorsqu'il a été mis en place en 1995, le système de supervision de la CIMA – législation unifiée et Secrétariat unique – représentait une importante amélioration de la supervision des compagnies d'assurance dans les pays africains francophones. En plus de l'économie d'échelle évidente, la Commission régionale a fourni un forum où l'examen des demandes d'agrément et des analyses de supervision pouvait être effectué par un organisme indépendant, libre d'influences politiques tant des compagnies d'assurance concernées que des responsables publics d'un pays membre.

Dans les premières étapes de sa mise en oeuvre, il y a eu une rapide amélioration de la solidité du secteur de l'assurance de la zone. Les compagnies faibles, sous capitalisées, ont été fermées ou obligées de fusionner avec des partenaires solides. Les inspecteurs de la CIMA ont circulé dans l'ensemble de la région, identifiant les faiblesses et les cas d'infraction aux règles. Les compagnies ont été obligées de corriger leurs déficiences sur une courte période de temps. Le service au public, notamment le traitement des sinistres, s'est amélioré et tous ceux qui ont des relations avec le secteur de l'assurance se sont félicités des changements.

Les règles du Code de la CIMA relatives aux placements ont été conçues pour assurer que les actifs utilisés pour couvrir les engagements soient de qualité satisfaisante en termes de diversification et de liquidité. Elles régissent la diversification et les types d'actifs acceptables. Elles précisent que seuls les placements dans la zone CIMA sont acceptables. Une compagnie peut placer une partie de ses avoirs libres à l'extérieur de la zone CIMA, mais ces actifs ne seront pas comptabilisés pour mesurer la couverture de ses engagements.

Malheureusement les pays de la zone CIMA se caractérisent par le peu d'épaisseur de leurs marchés des capitaux.

Section 2: Marchés financiers embryonnaires.

Comme indiqué plus haut, en 2006, UAG-VIE avait 64,98% de ses placements en DAT, ou en liquidités bancaires.

Cette situation s'explique par l'absence au sein de la zone CIMA d'une gamme très variée d'opportunités de placements rentables et suffisantes pour assurer le recyclage de l'économie de l'ensemble des provisions techniques générées par les opérations d'assurance vie.

Aussi, convient-il de s'interroger sur la viabilité, l'efficience et la rentabilité des marchés financiers de la zone CIMA.

A cet égard, l'intervention des sociétés d'assurance sur le marché de la Bourse Régionale des Valeurs Mobilières (BRVM) basée à Abidjan reste très faible. Sur ce marché, l'absence d'une demande conséquente et la persistance de la crise ivoirienne semblent avoir entraîné une baisse générale des cours sur les dernières années.

Même si une certaine évolution a été constatée en 2005 par rapport à 2004 en terme de capitalisation boursière et de volume total des transactions, le volume moyen des

transactions par séance est en recul par rapport à 2004, et très loin des performances de 1999. La BRVM est ainsi confrontée à des problèmes de liquidité et de profondeur qui limitent l'attractivité des titres qui y sont cotés.

En ce qui concerne la zone CEMAC, on assiste à la présence de deux marchés financiers qui se développent de façon parallèle et totalement indépendante : la Bourse de Valeurs Mobilières de l'Afrique Centrale (BVMAC) et la Douala Stock Exchange (DSX).

Tandis que la DSX a connu sa première émission de titres seulement en avril 2005, après avoir été inaugurée en 2003 et recapitalisée deux ans plus tard, la BVMAC n'a démarré que le 13 août 2008. Le développement parallèle de deux marchés concurrentiels dans un contexte marqué par une absence de culture de bourse pourrait nuire à la viabilité de ces marchés et à leur liquidité.

Section 3: Structure des placements concentrés autour des dépôts bancaires.

La situation des marchés financiers de la zone CIMA contraint bon nombre de compagnies d'assurance vie en général, et UAG-VIE en particulier, à effectuer des placements en DAT auprès du secteur bancaire. Ces placements en DAT ont des taux de rémunération assez limités compte tenu de la surliquidité qui caractérise les secteurs bancaires de la zone CEMAC.

En trois ans, le taux brut en DAT est passé de 7.5% à 2% au Gabon.

Aussi, convient-il de trouver des solutions pouvant permettre à UAG-VIE d'offrir aux assurés et bénéficiaires de contrats, des taux de rendements substantiels.

Chapitre 6: Solutions.

La situation décrite ci-dessus, ainsi que les obstacles identifiés exigent des mesures urgentes et énergiques pour doper la rentabilité des placements. Dans ce cadre, nous nous permettons de donner des contours permettant de résoudre une équation à plusieurs inconnues.

Section 1:Elargissement des possibilités de placement et redynamisation des marchés financiers.

L'Union des Assurances du Gabon Vie avait des problèmes de placements des provisions techniques qui étaient axés sur les dépôts à terme et l'immobilier, limitant le niveau de ses produits financiers. Avec la mise en place de la BVMAC et de la DSX, la gamme des placements potentiels a augmenté.

Depuis un certain temps, on note la mise sur le marché d'emprunts obligataires d'Etats dont le plus récent est celui de la République Gabonaise⁵, de grandes sociétés comme les sociétés de téléphonie et d'institutions internationales de développement, avec récemment celui de l'Agence Française de Développement⁶.

En outre, prenant en compte les recommandations des Etats Généraux de l'Assurance Vie qui se sont déroulés à Douala en République du Cameroun du 30 juillet au 1^{er} août 2007, la CIMA a élargi la liste des actifs admis en couverture des engagements réglementés aux fonds communs de placements.

⁵ L'emprunt obligataire « Etat gabonais 5,50% net 2007-2013 », lancé le 10 décembre 2007.

⁶ L'emprunt obligataire 2008-2016 lancé, le 18 février 2008 dans la zone UEMOA.

Les instances de la CIMA pourraient étendre cette mesure à d'autres actifs du moment que les autorités de contrôle des marchés financiers de la CEMAC et de l'UEMOA n'émettent pas de réserves sur ces titres.

En tout état de cause, il convient d'instaurer un cadre permanent de concertation entre les autorités des marchés financiers de la zone et la CIMA afin d'adapter le catalogue réglementaire des placements du code des assurances aux instruments financiers en circulation sur ces marchés.

En ce qui concerne la redynamisation des marchés, les responsables de la BRVM avaient adopté en 2003, un plan à moyen terme, financé par les bailleurs multilatéraux et bilatéraux. Ce plan dont la mise en œuvre doit s'étaler entre 2005 et 2009, vise à améliorer l'efficacité du marché, à renforcer le régulateur régional et à développer la formation des acteurs du marché. Il convient de poursuivre de telles initiatives afin d'offrir des sources d'alternatives d'emplois aux provisions mathématiques des assureurs vie en quête de placements à l'étranger.

Section 2: Rapprochement des marchés financiers.

La Banque de France définit le marché financier au sens strict comme « le marché sur lequel s'échangent les valeurs mobilières (actions, obligations, titres dérivés.) ».

Et la bourse de valeurs est la réunion des intermédiaires chargés des opérations de vente et d'achat des titres. Elle est aussi le lieu de confrontation entre les demandes et les offres de valeurs mobilières et/ou celles-ci trouvent une contrepartie. Ainsi la bourse de valeurs peut être définie comme un marché public spécialisé où se négocient les valeurs mobilières en circulation selon les règles qui lui sont propres.

Il y a lieu de souligner que depuis la fin des années 90, on assiste dans le monde à un mouvement de concentration et de consolidation des bourses nationales tant dans les pays industrialisés que dans les pays émergents. En Europe, ce processus a été marqué par la création en septembre 2002 d'Euronext, née de la fusion des

bourses d'Amsterdam, de Bruxelles et de Paris. Moins de deux ans après cette fusion, le marché des produits dérivés de Londres et la plus importante bourse du Portugal ont rejoint Euronext.

L'objectif pour Euronext est de disposer au terme d'une harmonisation progressive des procédures nationales, d'un cadre de transaction unifié, qu'il s'agisse du système réglementaire, de la plate-forme de négociation électronique ou de la chambre de compensation.

Conformément à cette tendance à la concentration des marchés financiers, il y a lieu de réfléchir au rapprochement de la BVMAC et de la DSX, ou de toutes les bourses de la zone CIMA afin de permettre aux investisseurs d'avoir un accès direct à l'ensemble du marché de la zone. Ils pourront ainsi transmettre leurs ordres par un canal unique, sans se soucier de problèmes transfrontaliers ou transrégionaux et sans supporter de commissions ou de coûts de transaction supplémentaires. La liquidité des titres et la profondeur n'en seront que plus accrues.

Section 3: Délocalisation partielle des placements.

Le système de la supervision incarnée par le système de la CIMA a pour but essentiel de veiller à ce que les obligations de chaque compagnie à l'égard de ses assurés soient au moins couvertes par un portefeuille d'actifs acceptables. Dans la pratique, une compagnie peut avoir d'autres actifs en plus de ceux qui sont admis par la CIMA mais ceux-ci sont ignorés. Toutes les restrictions proportionnelles ne s'appliquent qu'à ces actifs admis.

Ce système a été conçu pour permettre au régulateur de s'assurer que les compagnies n'ont pas un montant excessif d'avoirs engagés dans les placements non liquides tels que l'immobilier ou les actions. Telles qu'elles sont actuellement interprétées, ces règles ne reconnaissent que les placements faits au sein de la zone CIMA. Or les marchés des capitaux de la région sont sous-développés et, par voie de conséquence, il y a peu de possibilité de placement. En conséquence, les

compagnies maintiennent une part substantielle de leurs avoirs sous forme de dépôts bancaires qui rapportent très peu.

Tant que les marchés locaux des capitaux ne sont pas plus développés, il serait raisonnable de permettre aux compagnies vie de placer une fraction, disons 20%, de leurs provisions techniques à l'extérieur de la région. Des règles appropriées pourraient être élaborées pour assurer la sécurité et la solidité de tels placements.

Section 4: Gestion actif-passif (GAP).

La Direction de UAG-VIE doit mettre en œuvre des méthodes efficaces de surveillance et de gestion du bilan afin d'assurer une parfaite adéquation entre les éléments d'actif et les éléments du passif. Cela permettrait à UAG-VIE d'atteindre un niveau minimum de développement de la gestion actif-passif.

La gestion actif-passif (GAP), en anglais asset liability management (ALM), a pour objectif de piloter la liquidité et de maîtriser l'évolution des revenus financiers. Elle consiste d'une part à analyser les risques de la société et à établir régulièrement les indicateurs de gestion. D'autre part, elle nécessite de se munir de moyens d'actions visant à piloter le bilan, tout en respectant un cadre réglementaire en constante évolution et des normes de gestion interne.

Conclusion générale.

La rentabilité des placements est une quête permanente pour les compagnies d'assurance vie; le code CIMA impose de faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financiers qu'elles réalisent.

Nous avons pu nous rendre compte de son importance dans le processus de développement des compagnies d'assurances vie.

Nous saluons les efforts des compagnies d'assurances vie dans leur organisation et dans la gestion des différents services. Nous encourageons leur dynamisme, leur professionnalisme et surtout leur souci d'améliorer leurs prestations en vue de la satisfaction de la clientèle. Il faut noter cependant que le travail à effectuer sur le terrain pour l'évolution de l'assurance vie est énorme.

Les faiblesses de la rentabilité des placements énumérées plus haut ne sont certainement pas exhaustives, de même que les solutions proposées.

Il semble cependant que les faiblesses relevées sont les plus essentielles, et surtout contribuent largement à une mauvaise rentabilité des placements.

Pour trouver des solutions à ce problème, il faudrait une bonne collaboration des assureurs et des autorités de contrôles des assurances. Tant que nos gouvernements n'auront pas pris conscience véritablement du rôle de l'épargne longue dans le développement économique de nos pays par le canal privilégié de l'assurance vie sous toutes ses formes, toutes ces mesures ne seront que dérisoires pour le développement de l'assurance vie.

Des remèdes proposés, les plus à même de contribuer à une consolidation pérenne de nos compagnies semblent être l'élargissement des possibilités de placements, le rapprochement des marchés financiers, la délocalisation partielle des placements et la gestion actif passif.

A la lumière des différents points développés à travers ce travail de recherche, nous pouvons dire que la rentabilité des placements est l'élément moteur d'une stratégie commerciale et reste un champ d'action prometteur, dynamique et extrêmement alerte pour tout développement d'une compagnie d'assurances vie.

Cette émergence peut-elle être efficiente avec l'avènement de la crise financière mondiale, causée par les subprimes, et avec l'absence d'une véritable politique de développement de l'assurance vie dans nos pays; c'est-à-dire, la non prise de conscience du rôle moteur de l'assurance vie dans le développement d'un pays?

En outre, ce stage nous a été bénéfique dans la mesure où il nous a donné une vision concrète et précise de l'organisation d'une compagnie d'assurances vie, ainsi que la place de l'assurance vie sur le marché gabonais de l'assurance.

ANNEXES

ANNEXE 1 : L'administration de UAG-VIE.



UNION DES ASSURANCES DU GABON - VIE (UAG-Vie)

Entreprise régie par le code des assurances CIMA

Capital social : FCFA 500.000.000

Forme juridique : Société anonyme

Registre de Commerce : R.C. Libreville N° 2003B2977

Actionnariat

- SUNU ASSURANCES : 80,63 %
- BICIG (Filiale BNP Paribas) : 19,35 %
- Autres : 0,02 %

Conseil d'Administration

- Monsieur Albert ALEWINA CHAVIHOT, *Président*
- Monsieur Pathé DIONE
- Monsieur Ousmane BOCOUM
- Monsieur Mohamed BAH
- Monsieur Lamine CISSE
- Monsieur Michel GONZALES
représentant de BICIG

Direction Générale

1. Monsieur Apollinaire EVA ESSANGONE
Directeur Général

Commissaire aux comptes

CABINET DELTA
Affilié à Mazars Afrique
BP 79 Libreville
GABON

COORDONNEES



Union des Assurances du Gabon -Vie

Avenue du Colonel Parant
BP 2137 Libreville
GABON
Tél. : (241) 74 34 34
Fax : (241) 72 48 57

E-mail : uagvie@uagvie.com

Le Réseau

LIBREVILLE

Bureau Direct
Avenue du Colonel Parant
B.P. 21317 Libreville
Tel. : (241) 74 34 34
Fax : (241) 74 48 57

PORT GENTIL

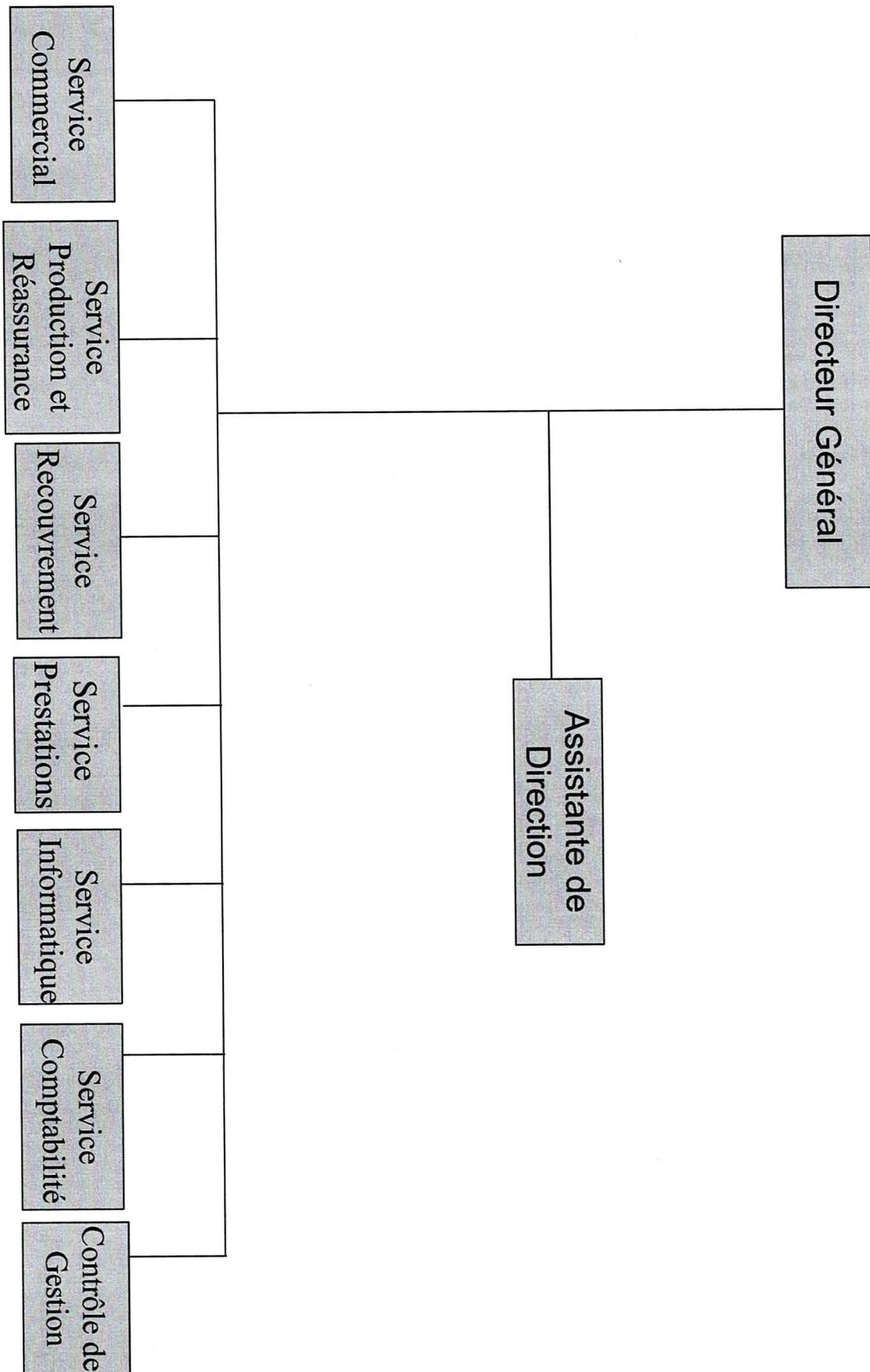
B.P. 505 Port Gentil
Tel. : (241) 56 53 30
Fax : (241) 56 53 30

**UAG-Vie vous propose des
produits qui allient
Performance, Flexibilité et
Transparence.**

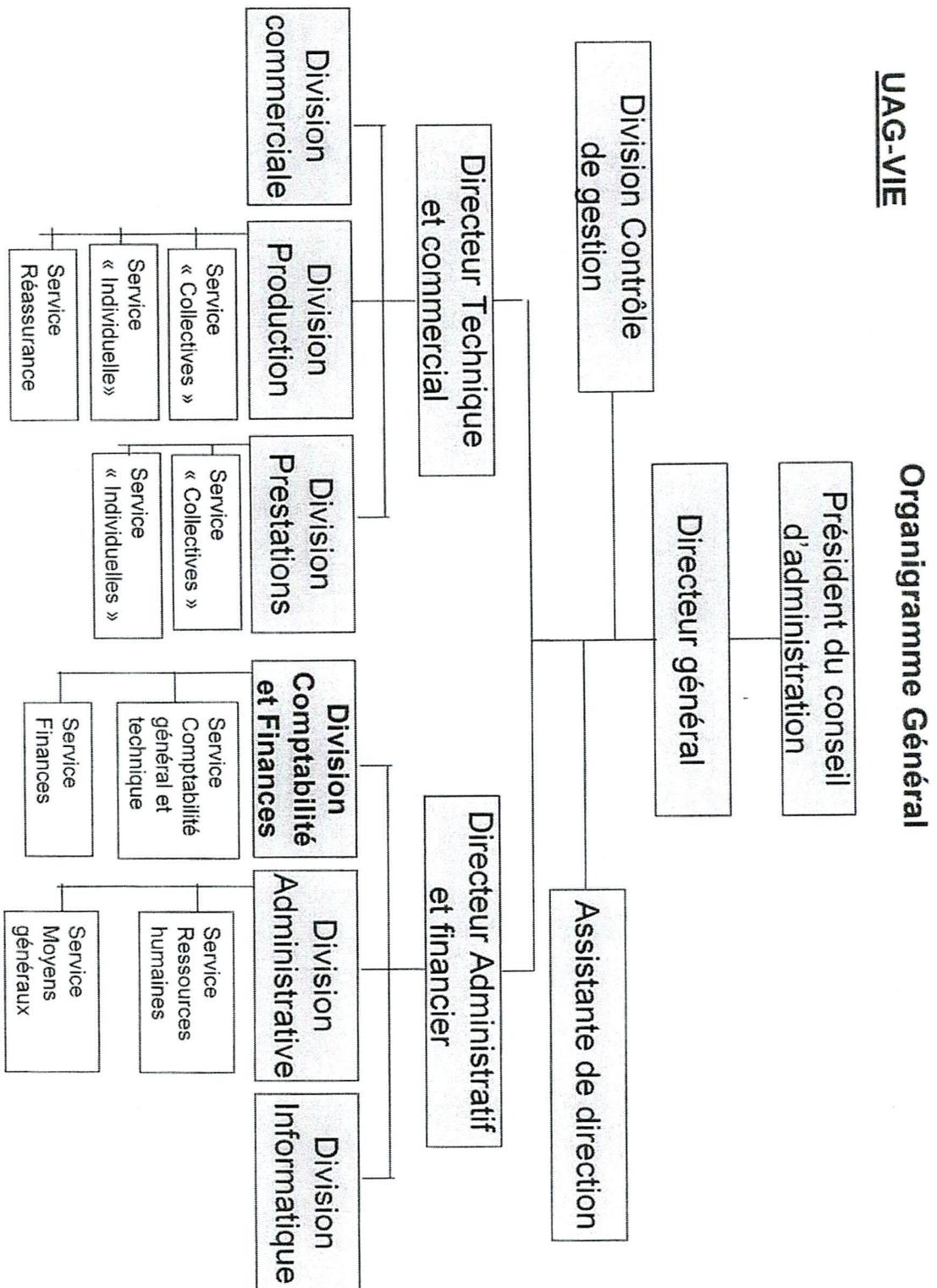
Prévoyance : pour protéger
l'avenir des vôtres ;

Retraite : pour constituer votre
retraite de demain et valoriser
votre patrimoine ;

ANNEXE 2 : L'organigramme actuel de UAG-VIE.



L'organigramme en projet.



ANNEXE 3 : Bilans et comptes d'exploitation de UAG-VIE.

EXERCICES 2003 ET 2004.

BILANS au 31 décembre 2003 et au 31 décembre 2004 (en milliers de F.CFA)

ACTIF	2004	2003	PASSIF	2004	2003
Immobilisations incorporelles			Capital social	500000	500000
Immobilisations corporelles	49 041	63 636	Réserves légales	57 550	50 235
Autres valeurs immobilisées	1 831 154	1 817 085	Réserve libre		
Valeurs mobilières	320 063	345 063	Report à nouveau	66 852	1 019
Immeubles et terrains	1 144 814	1 169 346	Fonds propres	624 403	551 254
Prêts, dépôts et cautionnements	366 277	302 676	Dettes à long et moyen terme	958 433	633 164
Part Réass. dans Prov. Tech	588 038	595 210	Provisions Techniques	10 049 472	9 017 846
Primes	92 990	87 615	Primes	9 080 512	7 875 943
Sinistres	495 048	507 595	Sinistres	968 960	1 141 903
Valeurs réalisables à court termes	940 553	967 269	Dettes à courts termes	958 433	726 112
Cpte courant des Réassureurs		61 923	Cpte courant des Réassureurs	435 435	259 994
Débiteurs divers	914 211	838 828	Créditeurs divers	441 404	440 677
Cpte de régularisation	26 342	66 518	Cpte de régularisation	81 594	25 4
Valeurs disponibles	9 051 142	7 558 325	Bénéfice de l'exercice	203 122	73 149
Chèques et coupons à encaisser					
Banque	9 048 808	7 558 574			
Caisse	2 334	249			
TOTAL ACTIF	12 459 928	11 001 525	TOTAL PASSIF	12 459 928	11 001 525

COMPTES DE RESULTAT au 31 décembre 2003 et au 31 décembre 2004 (en milliers de F CFA).

COMPTE DE RESULTAT	2004	2003	INDICATEURS	2004	2003
Primes émises	2 825 572	2 677 619	Marge de solvabilité		
Sinistres et Capitaux échus	983 120	897 941	Marge minimale exigée	415 743	359 911
Participations aux excédents	343 902	169 986	Marge disponible	644 715	564 403
Prov. Math. à la clôture	8 408 258	7 285 830	Taux de couverture	155 %	157 %
Prov. Math. à l'ouverture	7 285 830	6 091 347	Engagements réglementés		
Part. aux excédents incorporée	261 760	234 737	Montants des engagements régl.	10 215 249	9 092 941
Charges de prestations	2 187 690	2 027 672	Total des actifs admis en représentation	10 575 794	8 986 107
Commissions	197 979	183 152	Taux de couverture	103,53 %	98,83 %
Solde réassurance	- 213 650	- 317 153	Ratios de gestion		
Résultat technique	226 253	149 642	Sinistres et capitaux échus / (PM+PB)	13,03 %	14,19 %
Frais généraux	606 607	606 446	Frais généraux / Primes émises	21,47 %	22,65 %
Produits financiers nets	660 159	551 345	Commissions / Primes émises	7,01 %	6,84 %
Résultat d'exploitation	279 805	94 541	Produits financiers nets / Actifs gérés	6,07 %	5,88 %
Profits exceptionnels	33 423	44 240	Ratios de rentabilité		
Pertes exceptionnelles	22 875	43 059	Résultat d'exploitation / Primes émises	9,90 %	3,53 %
Résultat avant impôts	290 353	95 722	Résultat net / Primes émises	7,19 %	2,73 %
impôts	87 231	22 573	Rémunération de l'épargne des assurés	7,81 %	6 %
Résultat net	203 122	73 149	Résultat net / Fonds propres	32,53 %	13,27%

EXERCICES 2005 ET 2006.

BILANS au 31 décembre 2005 et au 31 décembre 2006 (en milliers de F CFA).

ACTIF	2006	2005	PASSIF	2006	2005
Immobilisations incorporelle	41 637	52 999	Capital social	500 000	500 000
Immobilisations corporelles	52 708	48 781	Réserves légales	100 000	77 863
Autres valeurs immobilisées	4 284 962	3 357 400	Réserve libre	13 952	
<i>Valeurs mobilières</i>	2 835 000	1 860 000	Report à nouveau	0	9 662
Immeubles et terrains	1 094 560	1 120 281	Fonds propres	613 952	587 524
Prêts, Dépôts et cautionnements	355 402	377 119			
Part Réass. dans Prov. Tech.	383 074	475 086	Dettes à long et moyen terme	403 278	497 829
Primes	85 486	81 415			
Sinistres	297 588	393 670	Provisions Techniques	11 117 253	10 616 330
Valeurs réalisables à court terme	1 253 972	1 130 015	Primes	9 660 618	9 225 218
Cpte courant des Réassureurs			Sinistres	1 456 634	1 391 112
Débiteurs divers	1 175 131	1 042 927			
Cpte de régularisation	78 841	87 088	Dettes à court terme	1 596 153	1 092 593
Valeurs disponibles	7 950 569	7 986 421	Cpte courant des Réassureurs	891 249	654 259
Chèques et coupons à encaisser			Créditeurs divers	670 001	375 304
Banque	7 950 091	7 984 619	Cpte de régularisation	34 903	63 030
Caisse	479	1 802	Bénéfice de exercice	236 287	256 427
TOTAL ACTIF	13 966 922	13 050 703	TOTAL PASSIF	13 966 922	13 050 703

COMPTES DE RESULTAT au 31 décembre 2005 et au 31 décembre 2006 (en milliers de F CFA).

COMPTE DE RESULTAT	2006	2005	INDICATEURS	2006	2005
Primes émises	3 069 911	2 837 344	Marge de solvabilité		
Sinistres et Capitaux échus	1 639 292	1 288 430	Marge minimale exigée	478 780	457 202
Participations aux excédents	260 291	224 051	Marge disponible	608 602	613 167
Prov. Math. à la clôture	9 660 618	9 225 218	Taux de couverture	127%	134%
Prov. Math. à l'ouverture	9 225 218	8 408 258	Engagements réglementés		
Part. aux excédents incorporée	318 652	341 350	Montant des engagements réglementés	11 381 172	10 776 744
Charge de Prestations	2 016 331	1 988 091	Total des actifs admis en représentation	11 827 877	10 984 733
Commissions	255 037	210 383	Taux de couverture	103,92%	101,93%
Solde réassurance	-303 398	-218 825	Ratios de gestion		
Résultat technique	495 146	420 045	Sinistres et capitaux échus / (PM+PB)	17,18%	14,73%
Frais Généraux	820 174	770 910	Frais généraux / Primes émises	26,72%	27,17%
Produits financiers nets	542 238	655 529	Commissions / Primes émises	8,31%	7,41%
Résultat d'exploitation	217 210	304 664	Produits financiers nets / Actifs gérés	4,56%	5,84%
Profits exceptionnels	149 226	115 225	Ratios de rentabilité		
Pertes exceptionnelles	6 565	62 042	Résultat d'exploitation / Primes émises	7,08%	10,74%
Résultat avant impôts	359 872	357 848	Résultat net / Primes émises	7,70%	9,04%
Impôts	123 585	101 421	Rémunération de l'épargne des assurés	6,21%	5,99%
Résultat net	236 287	256 427	Résultat net / Fonds propres	38,49%	43,65%

BIBLIOGRAPHIE.

Le code CIMA, LA FANAF Editions, 2004.

Rapport annuel SUNU group 2004.

Rapport annuel SUNU group 2005.

Rapport annuel SUNU group 2006.

SWISS-RE, SIGMA N°4/2007: **L'assurance dans le monde en 2006: retour en force des primes vie.**

CIMA: **Rapport de l'ensemble des marchés d'assurances de la CIMA - Exercice 2004**, Mai 2006.

FMI, Banque Mondiale: **Programme d'évaluation du secteur financier CEMAC, le secteur des assurances, Note Technique**, Juin 2006.

DIAGOU (JK): Séminaire, **Les enjeux de l'assurance vie**, 14/02/2007.

CIMA, FANAF: Séminaire, **Les états généraux de l'assurance vie**, Douala du 30 Juillet au 1er Août 2007.

CISSE Sékou: Rapport d'études et de stage, 7ème promotion MST-A, **Les travaux d'inventaire relatifs à l'élaboration des états financiers: cas des assurances SABU NYUMAN**, Institut International des Assurances, Novembre 2006.

HOUINSOU Bignon (PLR): Rapport d'études et de stage, 7ème promotion MST-A, **L'organisation du travail des intermédiaires d'assurances au sein d'une compagnie d'assurance de la CIMA: cas des réseaux commerciaux directs vie au Bénin**, Institut International des Assurances, Novembre 2006.

TABLE DES MATIERES

Dédicaces.....	A
Remerciements.....	B
Sigles et abréviations.....	C
Introduction générale.....	1
Première partie: la présentation de UAG-VIE.....	3
Chapitre 1: Histoire et missions.....	4
Section 1: Historique.....	4
Section 2: Missions.....	6
1. Contrats individuels.....	6
a Temporaire Décès (TD).....	6
b Mixte Plus Triennale (MPT).....	6
c Fonds Epargne Retraite (FER).....	7
2. Contrats collectifs.....	8
a Horizon Retraite.....	9
b Groupe Prévoyance.....	10
c Indemnité de Services Rendus (ISR).....	11
Chapitre 2: Structure organisationnelle.....	12
Section 1: Direction générale.....	12
1. De prévision.....	12
2. De gestion.....	13
3. De contrôle.....	13
Section 2: Fonctionnement des services.....	14
1. Service Production et Réassurance.....	14
2. Service Prestation et Surveillance du portefeuille.....	14
3. Service Comptabilité.....	15
4. Service Informatique.....	16

5. Contrôle de gestion.....	16
6. Service Commercial.....	17
7. Service Recouvrement.....	17
Chapitre 3: Suggestions.....	18
Conclusion.....	20
Deuxième partie: la problématique de la rentabilité des placements des sociétés d'assurance vie face aux exigences du code CIMA: cas de UAG-VIE.....	21
Chapitre 4: Etat des lieux en matière d'engagements réglementés.....	22
Section 1: Objectif et définition.....	23
Section 2: Les actifs réglementés.....	24
1. Les valeurs mobilières et titres assimilés.....	24
2. Les actifs immobiliers.....	26
3. Les prêts et les dépôts.....	26
4. Les intérêts courus.....	27
Section 3: Les autres créances de l'actif.....	28
1. Les avances sur contrats.....	28
2. Les primes ou cotisations à recouvrer de moins de trois mois.....	28
3. Les créances sur les réassureurs.....	29
4. Les créances sur les cédants.....	29
Section 4: Présentation des placements de UAG-VIE.....	29
Chapitre 5: Inadéquation des normes du code CIMA à répondre aux réalités du marché de la zone CIMA.....	31
Section 1: Contraintes réglementaires.....	31
Section 2: Marchés financiers embryonnaires.....	32
Section 3: Structure des placements concentrés autour des dépôts Bancaires.....	33
Chapitre 6: Solutions.....	34
Section 1: Elargissement des possibilités de placement et	

redynamisation des marchés financiers.....	34
Section 2: Rapprochement des marchés financiers.....	35
Section 3: Délocalisation partielle des placements.....	36
Section 4: Gestion actif-passif.....	37
Conclusion générale.....	38
Annexes.....	40
Annexe 1: Administration de UAG-VIE.....	41
Annexe 2: Organigrammes.....	42
Annexe 3: Bilans et comptes d'exploitation.....	44
Bibliographie.....	48
Table des matières.....	49

