



REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE  
MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE  
UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES  
SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT SCIENCES FINANCIERES ET COMPTABILITE



*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences financières et comptabilité.*

*Spécialité : Finance et Assurances.*

# Thème

*L'étude de la rentabilité d'une compagnie d'assurance : cas de la SAA (Direction Générale).*

- Réalisé par : FRIHA Naima.

- Encadré par : M<sup>r</sup>. ACHIR Mohamed.

## Membres du jury :

- Président : M<sup>r</sup>. OUALIKENE Selim, Professeur, UMTO.
- Examinatrice : M<sup>me</sup>. LOUGAR Rosa, MAA, UMTO.
- Rapporteur : M<sup>r</sup>. ACHIR Mohamed, Professeur, UMTO.

- Promotion : 2018

# ***Remerciements***

*Nous remercions Dieu, le tout puissant de nous avoir donné la volonté et la patience nécessaire pour accomplir ce travail.*

*Tout travail de recherche n'est jamais l'œuvre d'une seule personne.*

*A cet effet, nous exprimons notre reconnaissance et nos remerciements à tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.*

*Notre première reconnaissance va à notre encadreur le professeur ACHIR Mohamed pour avoir bien voulu diriger ce travail, et qui nous a guidés, encouragé et conseillé tout au long de cette recherche.*

*Nous présentons nos remerciements également aux membres du jury pour avoir accepté d'évaluer ce modeste travail de recherche.*

*Nous remercions également tous les enseignants de l'université Mouloud Mammeri, qui ont contribué à notre formation durant tout notre cursus universitaire.*

*Notre reconnaissance va également à tous les responsables de la Société Algérienne des Assurances.*

***Naima.***

## *Dédicaces*

*Comme chaque début a une fin, voici venu le jour de clôturer ce long cursus rempli d'émotions, de réussites et d'échecs, c'étaient des années de merveilles, des années où je me suis construit un vaste horizon.*

*Maintenant puisque l'opportunité m'est venue, je tiens à dédier cet humble et modeste travail avec grand amour, sincérité et fierté à tous ceux qui font ou qui ont fait partie de ma vie, je vous remercie d'avoir fait de moi ce que je suis.*

*Je commence par mes chers parents dont nulle dédicace ne peut exprimer mes sentiments les plus distingués, merci pour votre soutien, votre patience et votre amour.*

*Merci à toi papa, t'as toujours été là, merci pour avoir été le meilleur papa du monde, merci pour m'avoir tenu la main et de m'avoir toujours guidé et orienté.*

*Merci à la prunelle de mes yeux, maman ; tout simplement merci d'avoir été là pour moi, merci pour tes encouragements et tes douaa.*

*A mes frères, Madjid, Ahmed, Mohamed, Sofien, Toufik, qui eux aussi ont contribué par leur soutien moral, leur humour et leur persévérance avec moi.*

*A mes sœurs, Nadia, Noura, Hassina, Safia. Merci pour votre soutien et votre présence.*

*A mes belles sœurs, Linda, Akila, Sabiha. Mes beaux frères, Omar, Abed elkader, Hocine, Ismail, merci pour votre encouragement.*

*A mes petites chéries d'amour, mes nièces, mes neveux je vous adore.*

*A mes oncles, Rabah, Mohamed. Mes tantes, Fatma, Ouiza, Zahia, merci pour votre encouragement.*

*A mon encadreur, Monsieur ACHIR Mohamed merci pour votre patience, et votre soutien.*

*A Madame MENDACI Siham, merci pour votre aide et votre encouragement.*

*A mes très chères amis, Dihia, Farida, Samira, Nabila, Zakia, Linda, Amina, Nafaa, Farouk, Massi. Merci pour votre soutien. Avec vous j'ai passé des moments merveilleux.*

*A ma très chère cousine qui m'a acharnée par sa gentillesse et contribution dans la réalisation de ce travail, merci, Nabila.*

*Enfin à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin dans l'élaboration de ce travail.*

*Naima.*

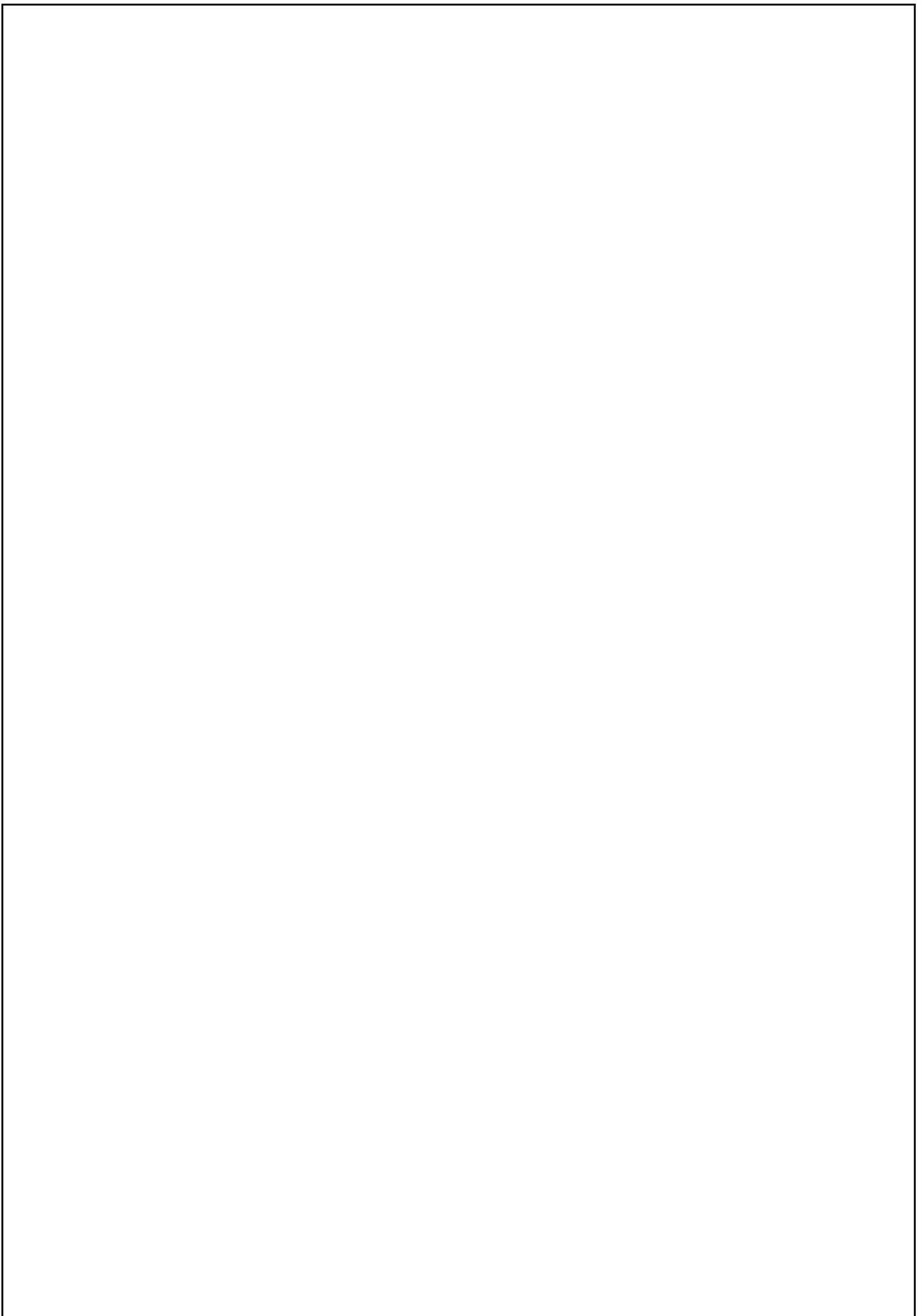
# **La liste des abréviations**

### La liste des abréviations

<b>AF</b>	<b>Analyse Financière.</b>
<b>AC</b>	<b>Actif Courant.</b>
<b>ANC</b>	<b>Actif Non Courant.</b>
<b>AI</b>	<b>Actif Immobilisé.</b>
<b>ANR</b>	<b>Actif Nette Réévalué.</b>
<b>AP</b>	<b>Autre Placement.</b>
<b>APE</b>	<b>Annual Premium Equivalent (Prime Annuelle Equivalente)</b>
<b>BTA</b>	<b>Bons de Trésor Assimilés.</b>
<b>CA</b>	<b>Chiffre d’Affaire.</b>
<b>CF</b>	<b>Charge Financier.</b>
<b>CD</b>	<b>Cadence de Règlement.</b>
<b>CMS</b>	<b>Coût Moyenne de Sinistre.</b>
<b>CP</b>	<b>Capitaux Propres.</b>
<b>CPE</b>	<b>Capitaux Permanents.</b>
<b>CR</b>	<b>Compte de Résultat.</b>
<b>DAT</b>	<b>Dépôts A Terme.</b>
<b>DCT</b>	<b>Dette à Court Terme.</b>
<b>DF</b>	<b>Dette Financière.</b>
<b>DLMT</b>	<b>Dette Long et Moyen Terme.</b>
<b>ERM</b>	<b>Entreprise Risk Management.</b>
<b>EV</b>	<b>Embedded Valeur.</b>
<b>FP</b>	<b>Fonds Propres.</b>
<b>ISO</b>	<b>International Organisation for Standardisation (Organisation International de Normalisation).</b>
<b>KDA</b>	<b>DA/Kg.</b>
<b>MAN</b>	<b>Marge d’Assurance Nette.</b>
<b>MSI</b>	<b>Mutuelles Sans Intermédiaire.</b>
<b>OAT</b>	<b>Obligation Assimilées de Trésor.</b>
<b>OGM</b>	<b>Organisme Génétiquement Modifiés.</b>

<b>PA</b>	<b>Prime Acquisée.</b>
<b>PC</b>	<b>Passif Courant.</b>
<b>PNC</b>	<b>Passif Non Courant.</b>
<b>RC</b>	<b>Ratio Combiné.</b>
<b>RC</b>	<b>Rentabilité Commerciale.</b>
<b>RE</b>	<b>Rentabilité Economique.</b>
<b>RE</b>	<b>Rentabilité d'Exploitation.</b>
<b>REC</b>	<b>Risque En Cours.</b>
<b>RF</b>	<b>Rentabilité Financière.</b>
<b>RF</b>	<b>Résultat Financier.</b>
<b>PF</b>	<b>Produit Financier.</b>
<b>RFG</b>	<b>Ratio des Frais de Gestion.</b>
<b>RLG</b>	<b>Ratio de Solvabilité Générale.</b>
<b>RMS</b>	<b>Ratio de la Marge de Solvabilité.</b>
<b>RN</b>	<b>Résultat Net.</b>
<b>ROE</b>	<b>Return on Equity (Ratio de Rentabilité Financière des Capitaux Propres).</b>
<b>ROI</b>	<b>Return On Investment (Ratio de Rentabilité du Capital).</b>
<b>ROAI</b>	<b>Résultats Ordinaire Avant Impôt.</b>
<b>RRC</b>	<b>Ratio de Rentabilité Commerciale</b>
<b>RRE</b>	<b>Ratio de Rentabilité Economique.</b>
<b>RRF</b>	<b>Ratio de Rentabilité Financière.</b>
<b>RRFCP</b>	<b>Ratio de Rentabilité Financière des Capitaux Propres.</b>
<b>RS</b>	<b>Ratio de Sinistralité.</b>
<b>RTO</b>	<b>Résultat Technique Opérationnel.</b>
<b>SAA</b>	<b>Société National d'Assurance.</b>
<b>SAP</b>	<b>Sinistre A payer.</b>

<b>SIG</b>	Solde Intermédiaire de Gestion.
<b>TA</b>	Total Actifs.
<b>TA</b>	Trésorerie Active.
<b>TB</b>	Tableau de Bord.
<b>TCAN</b>	Taux de Croissance des Affaires Nouvelle.
<b>TD</b>	Total Dettes.
<b>TN</b>	Trésorerie Nette.
<b>TP</b>	Trésorerie Passive.
<b>TR</b>	Taux de Résiliation.
<b>TRI</b>	Taux de Rentabilité Interne.
<b>VAN</b>	Valeur Actuelle Nette.
<b>VE</b>	Valeur d'Exploitation.
<b>VR</b>	Valeur Réalisable.



# **La liste des tableaux**

### *La liste des tableaux*

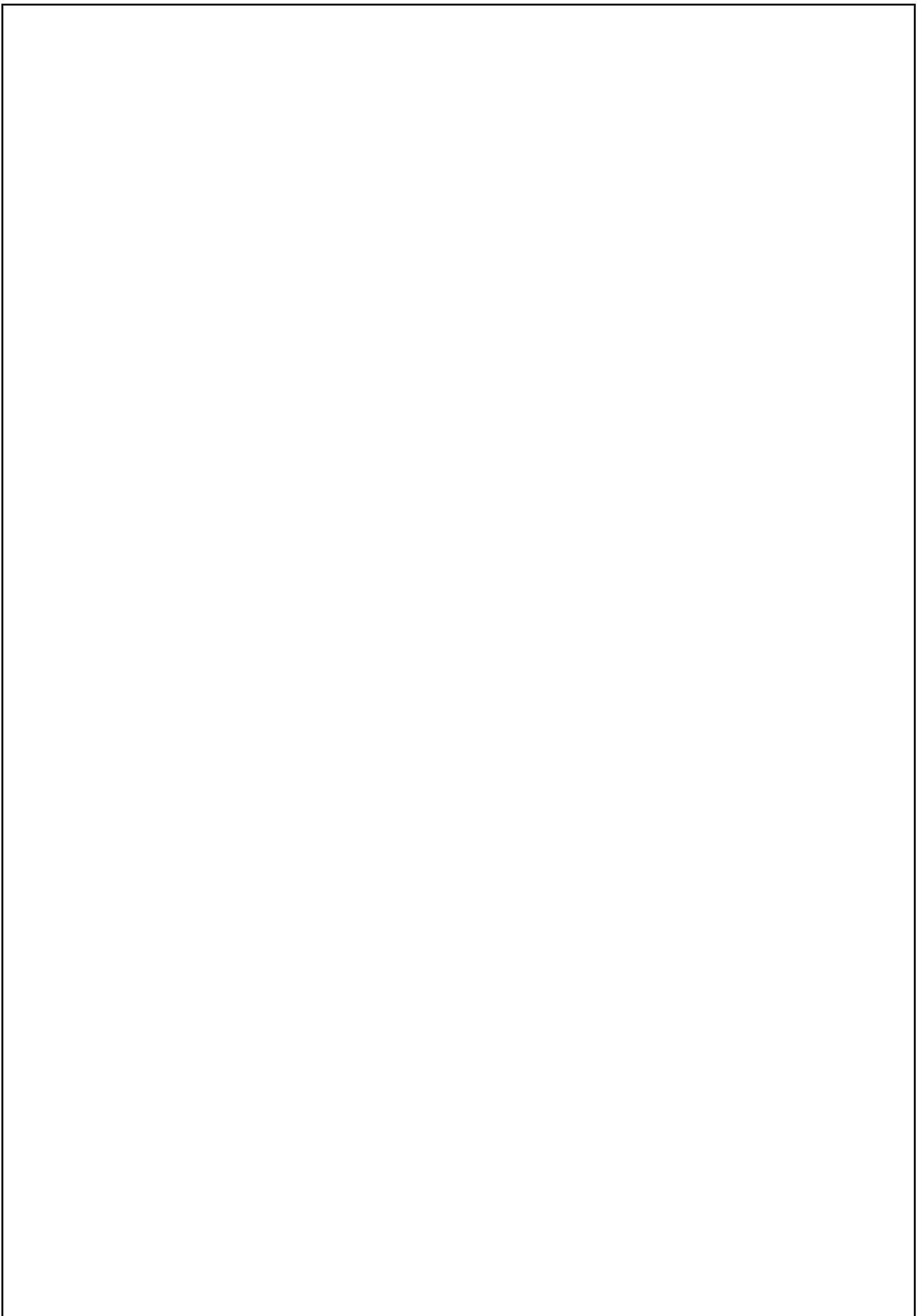
<b>Tableau N°01</b>	Présentation schématique de l'actif du bilan.
<b>Tableau N°02</b>	Présentation schématique de passif du bilan.
<b>Tableau N°03</b>	Présentation schématique du compte de résultat.
<b>Tableau N°04</b>	Typologie de contrats constitutifs de l'assurance-vie.
<b>Tableau N°05</b>	Fiche signalétique de la SAA.
<b>Tableau N°06</b>	Evolution et historique de la SAA.
<b>Tableau N°07</b>	Les directions régionales de la SAA.
<b>Tableau N°08</b>	L'actif du bilan de la SAA.
<b>Tableau N°09</b>	L'actif non courant.
<b>Tableau N°10</b>	L'actif courant.
<b>Tableau N°11</b>	Total d'actif.
<b>Tableau N°12</b>	Le passif des bilans de la SAA.
<b>Tableau N°13</b>	Les capitaux propres de la SAA.
<b>Tableau N°14</b>	Le passif non courant.
<b>Tableau N°15</b>	Passif courant.
<b>Tableau N°16</b>	Total du passif.
<b>Tableau N°17</b>	Le compte de résultat de la SAA.
<b>Tableau N°18</b>	La marge d'assurance de la SAA.
<b>Tableau N°19</b>	Le résultat technique opérationnel de la SAA.
<b>Tableau N°20</b>	Le résultat financier de la SAA.
<b>Tableau N°21</b>	Le résultat net de la SAA.
<b>Tableau N°22</b>	Le ratio de croissance des primes émises.
<b>Tableau N°23</b>	Le ratio de croissance des primes acquises.
<b>Tableau N°24</b>	Le ratio de sinistralité.
<b>Tableau N°25</b>	Le ratio de frais de gestion.
<b>Tableau N°26</b>	Le ratio combiné.
<b>Tableau N°27</b>	Le ratio de productivité de l'actif.
<b>Tableau N°28</b>	Le rendement des actifs.
<b>Tableau N°29</b>	Le ratio de levier de souscription.
<b>Tableau N°30</b>	Le ratio de la marge bénéficiaire.
<b>Tableau N°31</b>	Le ratio de rentabilité d'exploitation.

<b>Tableau N°32</b>	Le ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette.
<b>Tableau N°33</b>	Le ratio de rentabilité financière des capitaux propres.
<b>Tableau N°34</b>	Ratio de rentabilité économique.
<b>Tableau N°35</b>	Le ratio de rentabilité commerciale.
<b>Tableau N°36</b>	Le taux de résultat financier par rapport aux produits financiers.
<b>Tableau N°37</b>	Le ratio de solvabilité.
<b>Tableau N°38</b>	Ratio de financement par la réassurance.
<b>Tableau N°39</b>	Marge de solvabilité.

# **La liste des figures**

## La liste des figures

<b>Figure N°01</b>	Le cycle des risques.
<b>Figure N°02</b>	Différents types de risques exerçant des contraintes sur le bilan des assureurs.
<b>Figure N°03</b>	Schéma simplifié du fonctionnement d'un assureur dommages.
<b>Figure N°04</b>	Schéma simplifié du fonctionnement d'un assureur de personnes.
<b>Figure N°05</b>	Typologie de contrats constitutifs de l'assurance-vie.
<b>Figure N°06</b>	Formation des marges des différents contrats en assurance-vie.
<b>Figure N°07</b>	Analyse des différentes sources de marges de l'assureur de personne.
<b>Figure N°08</b>	La valeur de la société (appraisal value).
<b>Figure N°09</b>	Organigramme de la direction générale de la SAA.
<b>Figure N°10</b>	Parts des sociétés d'assurance dans la production.
<b>Figure N°11</b>	La remontée des données comptables à la direction générale.
<b>Figure N°12</b>	Représentation graphique de l'actif des bilans.
<b>Figure N°13</b>	Représentation graphique du passif des bilans.
<b>Figure N°14</b>	Evolution des primes émis.
<b>Figure N°15</b>	Evolution des primes acquises.
<b>Figure N°16</b>	Evolution de ratio de sinistralité.
<b>Figure N°17</b>	Evolution de ratio des frais de gestion.
<b>Figure N°18</b>	Evolution de ratio combiné.
<b>Figure N°19</b>	Evolution de ratio de rendement des actifs.
<b>Figure N°20</b>	Le ratio de levier de souscription.
<b>Figure N°21</b>	Le ratio de la marge bénéficiaire.
<b>Figure N°22</b>	Le ratio de rentabilité d'exploitation.
<b>Figure N°23</b>	Le ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette.
<b>Figure N°24</b>	Le ratio de rentabilité financière des capitaux propres.
<b>Figure N°25</b>	Ratio de rentabilité économique.
<b>Figure N°26</b>	Le ratio de rentabilité commerciale.
<b>Figure N°27</b>	Le taux de résultat financier par rapport aux produits financiers.
<b>Figure N°28</b>	Le ratio de solvabilité.
<b>Figure N°29</b>	Ratio de financement par la réassurance.
<b>Figure N°30</b>	Marge de solvabilité.



# **Le sommaire**

# Sommaire

---

Remerciements.

Dédicaces.

Liste d'abréviation.

Liste des tableaux.

Liste des figures.

**Introduction générale.....1**

**Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité .....5**

Section 01 : Notions générales sur les compagnies d'assurance.....6

Section 02 : Notions générales et éléments essentiels de la rentabilité..... 19

Section 03 : Les instruments d'analyse de la rentabilité ..... 34

**Chapitre II : Le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance..... 49**

Section 01 : L'analyse et la maîtrise des risques au cœur du métier de l'assurance... .. 50

Section 02 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur dommage.....61

Section 03 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur vie .....78

**Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA.....95**

Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil de la SAA .....96

Section 02 : Présentation des états financiers de la SAA .....104

Section 03 : L'analyse de la rentabilité de la SAA par la méthode des ratios... ..115

**Conclusion générale.....134**

Table de matière.....

Bibliographie.....

Annexes.....

# **Introduction générale**

# Introduction générale

---

## Introduction Générale

L'économie d'un pays découle de l'environnement dans lequel elle évolue à savoir, l'environnement sociopolitique, culturel, institutionnel, professionnel et technologique. Ainsi, l'entreprise constitue l'un des agents économiques les plus importants évoluant dans cet environnement à savoir les entreprises commerciales, industrielles, financières et économiques, dont les entreprises d'assurance qui occupent une place importante dans l'économie nationale et l'économie mondiale et ce, en terme d'emploi, de chiffre d'affaires et d'investissements.

La particularité des entreprises d'assurance tient à la nature des produits qu'elles commercialisent. Celles-ci vendent de très nombreuses garanties qui s'adressent aussi bien aux particuliers et professionnels qu'aux entreprises. Le premier rôle d'une entreprise d'assurance est de « produire » des risques assurables, de leur donner une forme juridique qui puisse faire l'objet d'un contrat, de les commercialiser, de rassembler des portefeuilles de risques suffisamment importants, de gérer avec prudence les sommes d'argent qui leur sont confiées, afin de pouvoir indemniser leurs clients sinistrés,<sup>(1)</sup> et qui doivent générer une certaine rentabilité indispensable pour sa pérennité dans des marchés plus ou moins concurrentiels. Ces mêmes activités exposent l'entreprise d'assurance à des risques de perte, capables de compromettre sa rentabilité et sa solvabilité sur le marché.

De cet effet, l'activité d'assurance est qualifiée comme un secteur hautement complexe, nécessitant un savoir-faire et des règles déontologiques appropriées et comportant des implications financières, économiques et sociales d'une grande importance.

Ainsi, un bon système assurantiel doit être constitué des entreprises d'assurance rentables, vu qu'elles contribuent à la sensibilité de toute l'économie. L'étude de la rentabilité des sociétés d'assurance est donc importante. Puisqu'elle permet de garantir sa pérennité, d'apprécier sa qualité de gestion et constitue son potentiel à créer de la valeur.

D'ailleurs, dans un monde en perpétuelles mutations où la concurrence est rude, l'entreprise d'assurance est condamnée plus que jamais à être rentable pour assurer sa survie.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P : « Gestion de l'entreprise d'assurance », édition DUNOD, 2 éd, paris, 2017, p06.

# Introduction générale

---

C'est la raison pour laquelle la rentabilité se retrouve au centre des préoccupations des dirigeants.

Dans ce contexte, la plupart des sociétés d'assurance fournissent actuellement de gros efforts pour améliorer les outils de détermination, d'étude et d'analyse de la rentabilité afin de mieux apprécier leurs activités, de situer leur positionnement et d'adapter leur stratégie.

Afin d'évaluer correctement le succès d'une organisation, nous devons déterminer les mesures qui comptent réellement et les classer par l'ordre d'importance. L'utilisation des mesures inappropriées risque de fournir une représentation incomplète ou inadaptée de l'entreprise.

En outre, étudier la rentabilité d'une entreprise, c'est apprécier le résultat qu'elle dégage à chacun des niveaux reconnus comme significatifs. Il est ainsi possible de porter un jugement sur l'efficacité de la gestion courante par les dirigeants de l'entreprise et de prévoir le montant des capitaux propres auxquels la société pourra avoir recours pour son fonctionnement et son développement. <sup>(2)</sup>

L'analyse financière recouvre les savoirs et les savoir-faire déployés pour exploiter l'information comptable et financière relative à une entreprise. Elle permet la compréhension de l'entreprise à travers ses états financiers. C'est une démarche qui a pour objet de porter un jugement global sur le niveau de rentabilité actuelle et future.

L'analyse financière va forger une opinion sur la rentabilité et le risque de l'entreprise à travers de diverses informations concernant la rentabilité, l'analyse financière constitue un ensemble des concepts, méthodes et instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, et à la qualité de ses performances. Et par conséquent sa rentabilité.

Enfin, l'identification des paramètres et du potentiel de rentabilité sont souvent une activité très décisive pour chaque dirigeant d'entreprise, puisqu'ils permettent de mieux planifier la politique stratégique.

A ce propos, le travail de recherche porte sur l'étude de la rentabilité d'une compagnie d'assurance, en se focalisant sur l'analyse des états financiers et ses ratios durant les trois derniers exercices.

---

<sup>2</sup> FABER.A, « Eléments d'analyse financière », ULB, Janvier 2002, p 24.

# Introduction générale

---

Ce travail de recherche ambitionne d'apporter des éléments de réponse à la problématique principale suivante :

## **Comment analyser la rentabilité d'une compagnie d'assurance ?**

De cette problématique déclinent les questions subsidiaires suivantes :

- Qu'est-ce que la rentabilité et quelles sont ses différents typologies ?
- Quels sont les méthodes d'analyse les plus appropriées pour le suivi de la rentabilité ?
- Quels sont les outils de mesure de la rentabilité ? et quelles sont leurs spécificités par rapport aux autres secteurs d'activité ?

La mesure de la rentabilité représente un intérêt plus important pour la compagnie d'assurance, car elle est l'un des indicateurs les plus utilisés pour mesurer la réussite de cette dernière. Elle permet d'apprécier les résultats d'intégration des objectifs organisationnels. Elle est aussi destinée à associer des actions positives ou négatives pour ajustement ou régularisation.

Le travail de recherche consiste à faire une étude théorique et empirique sur l'étude de la rentabilité. Etant donné que l'objectif de travail vise à établir la rentabilité à travers l'analyse des états financiers et les ratios de la compagnie leader du marché algérien des assurances, à savoir la « SAA ».

Afin de mener à bien cette étude et répondre aux questions évoquées précédemment, la démarche méthodologique suivante :

- Pour les aspects théoriques nous avons procédé à la recherche bibliographique (consultation des ouvrages, document officiels, mémoires).
- Concernant le cadre d'analyse nous avons utilisé des documents comptables recueillies auprès de la SAA et son rapport d'activités.

Et pour bien mener ce travail de recherche, nous l'avons structuré en trois chapitres principaux :

# Introduction générale

---

- Le premier chapitre sera consacré au cadre théorique et conceptuel des compagnies d'assurance et de la rentabilité.
- Le deuxième chapitre est réservé pour le cadre conceptuel sur le diagnostic de la rentabilité dans d'une compagnie d'assurance.
- Enfin nous terminons ce travail par un cas pratique dans lequel nous étudions la rentabilité au sien d'une compagnie d'assurance (SAA).

***Chapitre (I) :***

***Aspects conceptuels sur les compagnies  
d'assurance et la rentabilité.***

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## Introduction

L'objet de ce premier chapitre est d'alimenter notre recherche, en notions fondamentales relatives aux « compagnies d'assurance » et à la « rentabilité ». A cet effet, ce chapitre présente à travers trois sections distinctes, le fruit de nos recherches documentaires. Ce chapitre est donc à caractère descriptif et s'articule comme suit :

La notion de la rentabilité a suscité plusieurs réflexions et analyses. C'est une notion qui n'a toujours pas perdu sa place dans les sujets abordés actuellement. En effet, durant de nombreuses années, la rentabilité a constitué le critère essentiel d'appréciation de la structure financière pour chaque entreprise, essentiellement la société d'assurance, la rentabilité est un souci fondamental dans la gestion quotidienne.

Les compagnies d'assurance permettent à des individus ou des investisseurs d'éliminer certains risques. Les clients transfèrent donc leurs risques assurables à une compagnie d'assurance qui elle, en revanche, doit les gérer efficacement afin d'éviter des scénarios catastrophiques qui pourraient mettre en péril la situation financière de l'entreprise et par le fait même maintenir sa rentabilité. Dès lors, les nouvelles liaisons apparues entre risque et rentabilité, entre développement et rentabilité, confèrent à la quête de cette dernière un rôle central dans le management des compagnies d'assurances.

De ce fait, les analyses de rentabilité et leurs suivis sont devenus une priorité, et leur développement continu un atout concurrentiel d'autant plus que les compagnies d'assurance d'aujourd'hui se sont considérablement universalisées, réorganisées, et informatisées.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## Section 01 : Notions générales sur les compagnies d'assurance

Les entreprises d'assurances sont classées parmi les institutions financières au même titre que les banques et les sociétés de financements, leur rôle économique et social étant la transformation des risques individuels en risques collectifs.

Pour cela, les entreprises d'assurances doivent faire face à un défi intrinsèque à la profession qui consiste à maîtriser ces flux devant la diversité des intervenants dans les opérations d'assurances à toutes les étapes de leurs dénouements.

### 1- Définition de l'assurance

Si la variété des opérations d'assurance et des risques couverts ne permet pas de donner une définition unique et exhaustive de l'assurance, il est cependant possible d'envisager et d'analyser ces opérations sous deux angles fondamentaux et d'ailleurs complémentaire : l'aspect juridique et économique d'une part, et l'aspect technique d'autre part.

#### 1-1- Définition juridique de l'assurance

Sur le plan juridique l'assurance est définie comme : « une convention par laquelle en contre partie d'une prime, l'assureur s'engage à garantir le souscripteur en cas de réalisation d'un risque aléatoire prévu au contrat »<sup>(1)</sup>. Cette définition apporte trois éléments propres à la nature du contrat d'assurance<sup>(2)</sup> :

- **Un risque** : qui l'objet de l'assurance tel un bien ou un individu exposé à la survenance d'un sinistre, et pour lequel on contracte une police d'assurance ;
- **Une prime** : qui représente un montant défini ou la valeur de vente de la garantie, accorde sur la base d'un taux de sinistralité de l'objet assuré et qui lui-même établi au préalable ;
- **Une présentation de service** : qui est la garantie d'un risque en cas de sinistre aléatoire dans un cadre d'incertitude, avec un versement d'indemnités et/ou d'un capital en contre partie d'un montant exigible à la signature du contrat.

---

<sup>1</sup> LAMBERT- FAIVER, Y : « Droit des assurances », édition DALLOZ DELTA, 2001, p. 38.

<sup>2</sup> OUBAZIZ, Saïd : « Les reformes institutionnelles dans le secteur des assurances », Mémoire de magister en sciences économiques , option Management des entreprises, université mouloud Mammeri de, Tizi-Ouzou , 2012, p.13.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 1-2- Définition économique de l'assurance

L'assurance est définie sur le plan économique comme étant : « l'activité qui consiste à transformer des risques individuels en risques collectifs en garantissant le paiement d'une somme (indemnité ou prestation) en cas de réalisation d'un risque ».<sup>(1)</sup> La prestation, généralement financières, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime.

## 1-3- Définition technique

D'un point de vue technique l'assurance est définie comme étant : « une opération par laquelle un assureur organise en mutualité un ensemble d'assurés exposé à la réalisation d'un risque, et indemnise ceux d'entre eux ayant subi un dommage et ce grâce à la masse des primes collectées »<sup>(2)</sup>. Pour qu'une opération d'assurance se réalise, il faut d'abord qu'il y ait un demandeur et un offreur de ce service. De cet effet l'opération d'assurance réunit au moins deux personnes :

- **L'assureur** : l'assureur est la société d'assurance ou la personne physique auprès de laquelle le contrat d'assurance est souscrit, et qui s'engage à fournir les prestations prévues en cas de réalisation du risque<sup>(3)</sup>.
- **L'assuré** : il s'agit d'une personne physique ou morale désignée ainsi dans les conditions particulières du contrat d'assurance<sup>(4)</sup>. La notion d'assuré, utilisée dans le langage commun, recouvre en réalité trois notions distinctes :
  - **Celle de souscripteur ou de contractant** ; qui s'oblige à satisfaire aux obligations nées de sa signature au contrat (payer la cotisation en particulier) ;
  - **Celle d'assuré** ; qui est la personne sur qui repose le risque ;
  - **Celle de bénéficiaire** ; qui est la personne percevant les prestations de l'assureur<sup>(5)</sup>.

---

<sup>1</sup>PIRIOU, P., CLERC, D : « Lexique de sciences économiques et sociales », édition LA DÉCOUVERTE, Paris 2007, p. 10.

<sup>2</sup> LAMBERT-FAIVER Y, op, cit, p. 38.

<sup>3</sup> EWALD, F., LORENZI, J-H : « Encyclopédie d'assurance », Édition ÉCONOMICA, paris, 1997, p. 09.

<sup>4</sup> CAN (15 Juin 2007), Glossaire national des termes d'assurance, Conseil National des Assurances, Alger, p. 04.

<sup>5</sup> YEATMAN Jérôme, « Manuel international de l'assurance », Édition ÉCONOMICA, Paris, 1998, p. 82.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 2- La compagnie d'assurance

Proposant des services d'assurance aux particuliers et aux entreprises, une compagnie d'assurance est une société de première importance à qui s'adresser lorsque l'on désire protéger ses biens.

### 2-1- Définition d'une compagnie d'assurance

Une compagnie d'assurance est une personne morale fournissant des services d'assurance <sup>(1)</sup>. La compagnie d'assurance est également appelée assureur dont les produits les plus connus en assurance dommages sont le contrat d'assurance automobile, l'assurance de responsabilité civile, l'assurance contre l'incendie, ainsi contre les catastrophes naturelles,...etc. Et en assurance de personnes, nous citons l'assurance décès, l'assurance vie... etc.

Les compagnies d'assurance permettent à des individus ou des investisseurs d'éliminer certains risques. Les clients transfèrent donc leurs risques assurables à une compagnie d'assurance qui elle, en revanche, doit les gérer efficacement afin d'éviter des scénarios catastrophiques qui pourraient mettre en péril la situation financière de l'entreprise et par le fait de même maintenir sa profitabilité. De manière générale, le client paie une prime d'assurance afin d'avoir droit à un dédommagement selon les conditions du contrat d'assurance <sup>(2)</sup>.

Une compagnie d'assurance est donc une entreprise qui fournit des services d'assurance à des clients qui deviennent des assurés <sup>(3)</sup>.

### 2-2- Les types de sociétés d'assurance

Toutes les entreprises d'assurance sont régies par le code des assurances. Elles ne peuvent exercer leurs activités qu'après avoir obtenu l'agrément du ministère des Finance qu'elle soit publique ou privée, la classification des sociétés d'assurance selon leur forme

---

<sup>1</sup><https://www.rachatducredit.com/la-definition-compagnie-d-assurance-5886.html>. Consulté le : 15. 11. 2018. A 18H.

<sup>2</sup> Dumont, Jean Philip, « Gestion des risques des compagnies d'assurance : un revu de littérature, 2011, p. 43.

<sup>3</sup><http://financedemarche.fr/definition/compagnie-d-assurances>. Consulté le: 15. 11. 2018, à 18H30.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

juridique diffère d'un pays à un autre, mais on distingue en distingue deux grandes catégories : les sociétés anonymes et les sociétés d'assurance mutuelles.

## 2-2-1- La société anonyme

On parle de « **société de capitaux** » dont le capital est souscrit par des actionnaires qui en sont propriétaires et qui s'en partagent les bénéfices. Les sociétés anonymes d'assurance fonctionnent conformément aux règles générales du droit des sociétés commerciales <sup>(1)</sup>.

## 2-2-2- La société d'assurance mutuelle

On parle de « **société de personnes** » (par opposition aux sociétés de capitaux). Les assurés sont des « sociétaires », de fait en même temps assureurs et assurés. C'est la communauté des sociétaires qui composent la mutuelle. Ces sociétés ont des règles de gouvernance spécifiques afin que les sociétaires puissent participer à la gouvernance de l'entreprise (démocratie mutualiste exprimée par la formule : « un homme, une voix », assemblée générale composée de délégués des sociétaires élus...) <sup>(2)</sup>.

## 2-3- L'organisation type d'une compagnie d'assurance

On retrouve dans les compagnies d'assurances une structure générique partagée entre elle et qui n'est pas trop différente des unes autres. Généralement, les structures sont composées d'un directoire qui représente le conseil d'administration et la direction générale, vient ensuite les directions de chaque fonction de l'entreprise comme la fonction administrative et financière, la fonction commerciale et technique <sup>(3)</sup>.

### 2-3-1- Les fonctions de direction

Les compagnies d'assurance possèdent des organes de direction qui se composent d'un conseil d'administration ayant pour fonction, la surveillance et fixation des orientations stratégiques. Le conseil d'administration est élu par l'assemblée générale des actionnaires.

---

<sup>1</sup> YEATMAN, Jérôme, op, cit, p. 50.

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 10, 11.

<sup>3</sup> OUBAZIZ, Saïd, op, cit, p.48, 49, 50.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

Le Directeur Général d'une compagnie d'assurance est nommé par le conseil d'administration, et il est chargé d'appliquer les décisions du conseil et la gestion de l'entreprise avec des objectifs de développement et de rentabilité.

La fonction de directeur général est très importante pour la bonne santé de l'entreprise dans la mesure où on exige du titulaire du poste des qualités managériales élevées, comme aussi des compétences techniques dans le domaine aussi que de prudence dans la gestion des risques, sans oublier sa distinction dans le charisme de leadership à même de faire ressortir une bonne motivation pour le reste des collaborateurs.

## **2-3-2- Les fonctions techniques**

La fonction technique dans une entreprise d'assurance est essentielle pour la bonne marche de l'activité car c'est elle qui prend en charge la constitution, la gestion et le maintien de l'équilibre de la mutualité des risques transférés par l'assuré. La fonction s'occupe donc des trois tâches suivantes :

- L'émission des contrats d'assurances ;
- La gestion et la liquidation des sinistres ;
- La surveillance du portefeuille, des statistiques et de la prévention.

Les tâches mentionnées ci-dessus sont confiées aux directions chargées de la production et ceux de la gestion des sinistres. Il se peut que les deux directions soient regroupées en une seule entité, ce qui dépendra de la taille de l'entreprise avec une supervision de la direction technique.

## **2-3-3- Les fonctions commerciales**

La fonction commerciale dans les entreprises d'assurances a pour mission, la recherche de nouveaux clients et le remplacement des départs concernant les assurés pour cause de décès ou de réalisation dans l'objectif d'un maintien d'un portefeuille homogène.

Les tâches des responsables commerciaux sont plusieurs et ont comme principale préoccupation, l'accroissement du chiffre d'affaire par plusieurs moyens qui sont :

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

- La fidélisation des clients existant par l'amélioration de la qualité des services et des produits proposés ;
- L'augmentation du chiffre par client en augmentant le nombre de garanties souscrites ou par le fait d'amener des assurés à pour de nouvelles couvertures ;
- L'augmentation du nombre de clients ;
- L'amélioration des modes de distributions des contrats et l'accroissement du réseau direct.

Le marketing dans les sociétés d'assurance a pour tâche de veiller à la bonne image dans de cette dernière et la mise en place d'outils et de documentation destinée au support du réseau commercial. Une autre tâche de la fonction commerciale est celle de l'animation du réseau de distribution.

## **2-3-4- Les fonctions financières**

La fonction financière gère les capitaux en les confiant à spécialistes recrutés dans le but d'avoir le maximum de rendement sans mettre en danger la sécurité et la liquidité des entreprises, vu que l'impératif pour les entreprises d'assurances, nous l'avons décrit haut, est le maintien des fonds propres à la hauteur d'une proportion élevée du chiffre d'affaire pour la satisfaction des exigences légales.

En outre, pour une entreprise activant dans le domaine assurantiel, le rendement du capital investi est très important dans la mesure où il participe à l'amélioration du résultat d'exploitation, et par conséquent, l'amélioration des conditions de l'offre par des actifs plus avantageux que la concurrence.

## **3- Les métiers de l'assureur**

En raison de la nature de leur activité, les entreprises d'assurance exercent plusieurs métiers complémentaires <sup>(1)</sup>.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op. Cit, p.12.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## **3-3- La prise et la gestion de risques**

### **3-3-1- Preneur de risque**

Le premier métier de l'assureur est celui de preneur de risque pour le compte des particuliers et des entreprises. C'est le rôle premier de l'assurance. L'assurance identifie les risques, définit leurs conditions d'assurabilité, crée des produits d'assurance qu'il rend accessible au public par ses réseaux de distribution. Ce faisant il joue un rôle social important quant à la nature des risques auxquels sont exposés les citoyens : il offre des garanties en assumant des risques, c'est là sa valeur ajoutée. Qu'un risque soit réputé assurable ou non apporte une information sensible sur la nature d'un risque, sa dangerosité.

### **3-3-2- Gestionnaire de risque**

Les assurances exercent ensuite un rôle de gestionnaire de risques au profit des particuliers comme des entreprises. Le gestionnaire de risque est celui qui, après avoir analysé les risques d'un client, lui propose la manière la plus pertinente de les répartir entre ceux que le client devrait garder pour lui-même (auto-assurance) et ceux qu'il devrait transférer (assurance). Ce rôle traditionnel de gestionnaire de risque des assureurs a été renforcé dans le cadre des obligations d'information et de conseil formulées dans le but de protéger les assurés.

C'est aussi comme gestionnaires de risques que les assureurs, individuellement ou collectivement à travers leurs fédérations, développent des activités de prévention autant dans le domaine des accidents de la vie quotidienne et de la route qu'en matière de la santé.

## **3-4- La gestion de l'épargne**

Les entreprises d'assurances-vie sont les principaux gestionnaires de l'épargne des ménages. L'assurance est la forme d'épargne la plus efficace et la plus puissante parce qu'elle bénéficie du levier de la mutualisation.

## **3-5- La gestion d'actifs**

En raison de « l'inversion du cycle de production », les entreprises d'assurance doivent placer les sommes importantes qu'elles collectent auprès des assurés. La structure de leurs placements est encadrée par le régulateur selon des impératifs prudentiels.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

Les placements doivent être suffisamment sûrs pour que l'entreprise soit toujours en mesure d'indemniser les assurés sinistrés, ils doivent être par ailleurs diversifiés, et la gestion doit être « prudente ». Le métier de l'assureur possède à la fois :

- Une dimension sociale à travers la protection des individus.
- Une dimension financière, puisque les primes d'assurance sont placées en attendant d'avoir à indemniser les assurés.

Autrement dit, l'entreprise d'assurance exerce une mission sociale à travers des outils et des techniques financières. Elle concilie le sociale et le financier, ces deux mondes que l'on considère parfois comme exclusifs.

## **4- Le produit assurantiel**

Les entreprises d'assurances vendent des garanties englobées dans un ou plusieurs contrats. Son premier rôle est d'identifier des risques, de proposer des « combinaisons » d'assurances susceptibles d'intéresser suffisamment les agents économiques pour qu'une mutualisation soit possible. Sa fonction sociale est d'identifier les besoins de protection de la population et de tenter de les organiser selon leur assurabilité.

### **4-1- Définitif du produit d'assurance**

Un produit d'assurance est, très généralement, un ensemble de garanties rassemblées en vue d'offrir, du point de vue de client, une protection contre les risques qu'il encourt du fait d'un bien ou de l'exercice d'une activité ; la réunion d'une pluralité de garanties dans un même produit facilite l'atteinte d'un chiffre d'affaire plus important en vue de couvrir notamment le coût de l'action commerciale ; ainsi, l'assurance automobile réunit, autour de garantie obligatoire « responsabilité civile », des garanties facultatives telles que l'assurance dommage, la défense recours, le vol, l'incendie, l'assurance individuelle du conducteur, l'assistance, etc <sup>(1)</sup>.

Le produit détermine également des niveaux de garantie : existence de franchises, remboursement en tenant compte de la vétusté ou valeur à neuf, etc.

Un produit d'assurance est un produit commercialisé par un assureur en agence ou en ligne à destination des personnes physiques ou des personnes morales dans le but de protéger

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT.P: Op, Cit, p. 92.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

et de garantir financièrement et juridiquement contre des risques inhérents à l'utilisation d'un bien ou d'un service <sup>(1)</sup>.

La création de produit d'assurance est également nécessaire pour couvrir les différents branches de l'assurance, la plupart de compagnies ont été, à l'origine, très spécialisées dans l'assurance incendie pour les grands sociétés traditionnelles, dans l'automobile ou la santé pour les mutuelles, avant de se diversifier. Actuellement Sur le marché, on trouve des milliers de produits d'assurance regroupés selon les différentes catégories d'assurance.

## 4-2- Les opérations d'assurance

Les opérations d'assurance sont regroupées selon différentes catégories : assurances de « personnes » qui correspondent à un risque lié à l'espérance de vie- et assurances de « dommages » aux biens et de responsabilité <sup>(2)</sup>.

Les opérations d'assurances sont également différenciées selon la nature de l'indemnité promise « forfaitaire », si elle est décidée par les parties au moment de la signature de contact « indemnitaire », si elle correspondra au moment du préjudice subi. La différence est importante :

- Dans le premier cas, l'assureur connaît la somme qu'il devra verser en cas de réalisation du risque (qui reste incertain);
- Dans le second, il peut seulement l'estimer. Les garanties liées à l'espérance de vie en principe peuvent seulement l'estimer.

En principe, les assurances de personnes sont volontaires quand les assurances de responsabilité sont le plus souvent obligatoires, le cas de l'assurance automobile étant le plus connu.

## 4-3- La distribution des produits d'assurance

La distribution, la vente et le marketing sont complémentaires, le marketing dépend toutefois totalement de l'entreprise et son rôle varie en fonction de la maîtrise de la

---

<sup>1</sup><https://www.rachatducredit.com/definition-de-produit-bancaire-9000.html>. Consulté le: 15.11.2018. A 23H30.

<sup>2</sup> DADE, Pierre-Henri ., HUET, Daniel. « Les assurances de dommage aux bien de l'entreprise », édition LARGUS, Paris 1999, p. 07.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

distribution et de la vente. La distribution de l'assurance est assurée par plusieurs types de réseaux <sup>(1)</sup> :

## 4-3-1- Les agents généraux d'assurance

Travailleur indépendant ou œuvrant dans le cadre d'une société qu'il a reprise ou créée, l'agent général est à la fois chef d'entreprise et mandataire de la société d'assurances dont il distribue les produits dans une circonscription territoriale et représente celle-ci auprès des clients et des prospects.

Le portefeuille constitué par les clients de son agence est la propriété de l'assurance. Il a des obligations envers la société d'assurances qui le mandate. Son activité s'inscrit dans un cadre qui dépasse celui de sa seule entreprise : politique commerciale, marketing des produits, développement de l'activité, ... Les orientations sont en fonction des objectifs de la société d'assurances.

## 4-3-2- Les courtiers d'assurances

Commerçants inscrits au registre du commerce et des sociétés, les courtiers représentent les clients pour le compte desquels ils recherchent, auprès des sociétés d'assurances, ou parfois élaborent avec celles-ci, les garanties les plus adaptées à leurs besoins et négocient les conditions de tarif (en faisant jouer la concurrence par le biais d'appels d'offre), les conditions de souscription, de suivi et de règlement des sinistres.

Ces accords peuvent varier selon les compagnies, les types d'assurances et le montant du contrat. Il est donc le mandataire de l'assuré et n'est pas lié à une société d'assurances. Il est important de noter que le monde du courtage revêt un caractère particulièrement varié, allant du courtier individuel à des sociétés à dimension internationale comptant plusieurs milliers de salariés.

---

<sup>1</sup> BOUYER, Stéphanie, HAMY, Julien : « Étude de la rentabilité du produit multirisques habitations selon le modèle de relation client ». Mémoire présenté devant le centre d'Études Actuarielles pour l'obtention du diplôme de l'Études Actuarielles et l'administration à l'institut des Actuariers. Paris, 2013. P. 15, 16, 17, 18, 19, 20.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## **4-3-3- Les conseillers en assurances (réseau Salarie)**

Il s'agit de commerciaux, le plus souvent salarié des sociétés d'assurances. Le conseiller en assurances gère et développe un portefeuille de clients et de prospects sur un secteur géographique prédéfini.

Il est chargé de promouvoir et de vendre les produits et services de la société qu'il représente. Pour cela il doit prospecter la clientèle, analyser ses besoins et lui proposer des solutions d'assurances adaptées.

## **4-3-4- Les guichets ou bureaux**

La notion de guichet englobe les bureaux où sont accueillis les clients ; il s'agit aussi bien des locaux des mutuelles sans intermédiaires (MSI) que des locaux de la Poste, ou des établissements bancaires (réseaux de bancassurance).

Le salarié de guichet ou de bureau doit :

- Avoir une bonne connaissance des contrats, via des formations en interne, pour guider les clients dans leurs choix et répondre avec pertinence à leurs attentes ;
- Conseiller, négocier et conclure la vente des contrats ;
- Réaliser le suivi de son portefeuille de clients.

## **4-3-5- Les autres modes de distribution (Vente directe, internet et partenariats)**

En plus des réseaux traditionnels d'assurances, sont apparus de nouveaux modes de distribution sans aucun contact physique entre l'assureur et le client. Parmi ceux-ci, nous retrouvons la vente par correspondance, mais aussi la vente par téléphone, et depuis peu par Internet ou la mise en place de partenariats spécifiques.

## **5- Les relations existantes entre les sociétés d'assurance**

Les entreprises nouent des liens entre elles à travers des organisations professionnelles qui les regroupent. Elles les entretiennent entre elles des relations en collaborant aux mêmes opérations d'assurance car il est rare qu'une entreprise conserve pour elle-même l'intégralité du risque dont elle a pris la charge. C'est ainsi que pour se décharger de ce plein elles procèdent à la coassurance ou à la réassurance.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 5-1- La coassurance

La coassurance est une opération par laquelle plusieurs sociétés d'assurance garantissent au moyen d'un seul contrat un même risque ou un même ensemble de risque.<sup>(1)</sup>

La coassurance consiste donc à assurer un même risque par plusieurs entreprises, chacune d'entre elles avec un pourcentage déterminé.

Cette technique de division des risques est essentiellement utilisée pour les grands risques. Les assureurs parties prenantes sont appelés co-assureurs et l'apériteur est celui qui se charge de la gestion du contrat pour les participants. En général, les co-assureurs regroupent leurs garanties dans un même contrat appelé « police collective ». La même opération est possible entre réassureurs, elle porte alors le nom de co-réassurance <sup>(2)</sup>.

Cette opération implique que chaque assureur percevra un taux de prime s'élevant au même pourcentage que son taux d'engagement dans la couverture totale du risque. Cela signifie également que chaque société d'assurance devra payer le coût du ou des sinistres (en cas de réalisation du risque) toujours en fonction du pourcentage correspondant à son niveau d'engagements dans la couverture du risque.

## 5-2- La réassurance

La réassurance est une opération par laquelle une société d'assurance (la cédante) s'assure elle-même auprès d'une autre société (le réassureur ou le cessionnaire) pour tout ou une partie de risques qu'elle a pris en charge <sup>(3)</sup>.

Elle est définie communément comme « l'assurance des assureurs, une sorte de seconde degré de protection pour l'activité d'assurance et travaille exclusivement avec des entités professionnelles, assureurs, captives (assureurs ou réassureurs de risques industriels, filiales d'une entreprise particulière pour ses propres risques) ou pools (réunion de capacités d'assurance ou de réassurance pour des risques émergents ou complexes) » <sup>(4)</sup>. Les réassureurs peuvent eux mêmes se réassurer, on parle alors de rétrocession.

---

<sup>1</sup> CLAUDE-j. Berr, GROUDEL, Hubert : « Droit des assurances », édition DALLOZ, Paris.1998, p. 21.

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op.Cit. p.37.

<sup>3</sup> Idem, p. 21.

<sup>4</sup> Idem, p. 302.

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

Une entreprise d'assurance décide de se réassurer pour différentes raisons (non exclusives) :<sup>(1)</sup>

- Entrée dans un nouveau marché et réduction de l'incertitude ;
- Atténuation des risques de pointe et volonté de lisser les performances financières ;
- Atténuation de la concentration géographique ;
- Atténuation des risques catastrophiques ;
- Diminution proportionnelle de l'exposition à un risque ;
- Exigence du distributeur de partager avec un réassureur (captive de réassurance) ;
- Optimisation des contraintes de solvabilité.

---

<sup>1</sup>TRAINAR, P., THOUROT, P: Op. Cit, P.182.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## Section 02 : Les éléments essentiels de la rentabilité

L'objectif de toute entreprise est de réaliser des bénéfices, donc de rentabiliser ses capitaux investis pour assurer son développement et rémunérer de capitaux d'une part et d'autres parts, il faut que l'entreprise veille sur la détection et la limite des risques qui sont liés étroitement avec son activité économique. Les compagnies d'assurance ne ce déroge pas de cette règle.

Cependant, l'analyse financière constitue l'outil privilégié qui permet de connaître la situation d'une entreprise (activité, rentabilité, performances réalisées, structure financière)<sup>(1)</sup>, de l'interpréter, d'effectuer des comparaisons et donc de prendre des décisions.

### 1- La notion de l'analyse financière

L'analyse financière est une façon de transcrire la réalité économique et financière de l'entreprise en un usage universel permettant le développement d'outils de suivi de l'activité. Il s'agira ici de définir les notions de base relatives à l'analyse financière et de présenter les points de vue de quelques auteurs sur cette discipline.

#### 1-1- Quelques définitions de l'analyse financière

Nombreuses sont les définitions de l'analyse financière, pour y remédier nous avons jugé bon d'en sélectionner trois en particulier, avancées par COHEN-Elie, et Alain MARION :

D'après COHEN-Elie, « L'analyse financière constitue un ensemble de concepts, des méthodes et d'instruments qui permettent de formuler une appréciation relative à la situation financière d'une entreprise, aux risques qui l'affectent, au niveau et à la qualité de ses performances »<sup>(2)</sup>.

Pour Alain MARION, « L'analyse financière est comme une méthode de compréhension de l'entreprise à travers ses états comptables, méthode qui a pour objet de porter un jugement globale sur le niveau de performance de l'entreprise et sur sa situation financière (actuelle et future) »<sup>(3)</sup>.

---

<sup>1</sup> THIBIERGE, Christophe : « analyse financier », Edition, librairie Vuibert, Paris, 2005, p. 01.

<sup>2</sup> COHEN. Elie, « Analyse financière », Édition ÉCONOMICA, 5<sup>ème</sup> édition, Paris, 2004, p, 08.

<sup>3</sup> ALAIN. Marion, « Analyse financière : concepts et méthodes ».édition DUNOD, Paris, 2007, p. 01.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

Selon Jean-Pierre LAHILLE, l'analyse financière peut être définie comme étant une «démarche, qui s'appuie sur l'examen critique de l'information comptable et financière fournie par une entreprise à destination des tiers (donc de tout le monde...) , ayant pour but d'apprécier le plus objectivement possible sa performance financière et économique (rentabilité, pertinence des choix de gestion...), sa solvabilité (risque potentiel qu'elle présente pour les tiers ,capacité à faire face a ses engagements...), et enfin son patrimoine »<sup>(1)</sup>.

## **1-2- Les méthodes d'analyse financière**

Les indicateurs de gestion utilisés pour réaliser un diagnostic sont variés de façon à répondre aux attentes des différents utilisateurs (l'actionnaire, le dirigeant, le salariés, le fournisseur, le banquier, l'actionnaire, l'Etat), ils sont généralement issus de deux méthodes d'analyse <sup>(2)</sup>:

### **1-2-1- L'analyse statique « fondée sur l'analyse du bilan »**

Cette démarche a été fréquemment remise en question dans les vingt dernières années et son utilité s'est trouvée ainsi vigoureusement contestée. Cette approche fournit en effet des indications irremplaçables et permet de répondre à des questions essentielles l'appréciation des conditions d'équilibre financier. Ces questions concernent notamment :

- La composition du patrimoine et son évolution dans le temps ;
- L'ajustement entre les liquidités cumulées par l'entreprise et les échéances qu'elle peut anticiper à une date donnée ;
- L'adéquation entre la composition des ressources collectées par l'entreprise et les emplois qu'elles permettent de financier.

### **1-2-2- L'analyse dynamique « fondée sur l'étude des flux financiers »**

Ces démarches d'analyse dynamique connaissent à juste titre une remarquable extension dans la mesure où elles permettent d'intégrer de façon cohérente l'étude de l'équilibre financier et celle des performances de l'entreprise, leur richesse et leur fécondité doivent donc soulignées.

---

<sup>1</sup> LAHILLE, Jean-Pierre: « Analyse financière » ; Aide mémoire. Édition DUNOD, Paris, 2007, P. 01.

<sup>2</sup> COHEN, Elie, Op.Cit, p.15, 16.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

La richesse de ses méthodes et l'ampleur de son champ d'application font ainsi de l'analyse financière un élément fondamental du raisonnement financier et de la pratique financière.

## **1-3- Les étapes de l'analyse financière**

Pour être en mesure de porter un jugement sur la situation financière d'une entreprise, l'analyse doit tenir compte de l'ensemble d'informations disponibles surtout celles publiées par la comptabilité ou par d'autres sources. Généralement plusieurs étapes doivent être suivies à savoir <sup>(1)</sup>:

- Procéder à l'examen global des états financiers, cet examen porte généralement sur les emplois (actifs), les ressources (passifs), les ventes et les bénéfices ;
- Etudier l'environnement de l'entreprise (son secteur d'activité, la convention ; collective à laquelle elle doit se référer, la concurrence, la répartition de son capital.);
- Analyser le rapport du vérificateur, l'énoncé des principes comptables, les notes aux états financiers et d'autres informations pertinentes ;
- Appliquer les techniques d'analyse comme les ratios ;
- Analyser le compte de résultat et calculer « les soldes intermédiaires de gestions » pour expliquer la formation du résultat ;

Enfin, porter un jugement sur la situation financière, formuler des recommandations et prendre des décisions.

## **1-4- L'utilité de l'analyse financière**

L'analyse financière au sens d'analyse fondamentale ne se limite pas à un simple examen plus ou moins approfondie et critique des comptes. Mais l'analyse financière joue un double rôle dans le processus de communication interne et externe de l'entreprise, d'une part elle constitue une source d'indicateurs élaborés à partir de l'information comptable établie par

---

<sup>1</sup>ASLOUDJ, Nedjima., GOUTAL, Wahiba : «Analyse financière d'une entreprise : Cas de la STH-DRC de Bejaia », Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention d'un diplôme de Master II en sciences économiques Option : Monnaie Banque et environnement international (MBEI), Université A. Mira de Bejaia Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion Département des sciences économique, Année Universitaire 2016/2017, p. 19.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

l'entreprise, d'autre part, elle permet aux destinataires de l'information d'en assurer l'interprétation.

En effet, l'analyse financière sert à apprécier:

- La santé financière de l'entreprise : est-elle solide ? Dispose-t-elle d'une structure financière adaptée ? Quel est son endettement ?
- Les perspectives développements : l'entreprise est-elle en phase de croissance, de stabilité ou de déclin ? Le secteur est-il porteur ? Existe-t-il des concurrents sérieux ?
- La gestion et la rentabilité de l'entreprise : sa pérennité est-elle assurée ? Présente-t-elle des risques de dépôt de bilan ? Quelle est sa performance ? Est-elle rentable ? <sup>(1)</sup>

De ce qui précède, nous pouvons conclure que l'un des principaux objectifs fondamentaux de l'analyse financière est la mesure de la rentabilité de l'entreprise, que nous aborderons en détail dans la suite de notre recherche.

## 2- Définition de la rentabilité

Globalement la rentabilité peut être définie comme : « l'aptitude de l'entreprise à sécréter un résultat exprimé en unité monétaire ». <sup>(2)</sup> La rentabilité est donc un critère de ce qui est rentable, c'est-à-dire soit qu'il produit une rente et par expansion donne un bénéfice suffisant, soit qu'il donne des bons résultats.

Selon RAMAGE. Pierre, La rentabilité peut être définie comme étant : « un indicateur d'efficacité établissant une comparaison entre les résultats obtenus et les moyens mis en œuvre pour obtenir ce résultat. En outre c'est l'aptitude d'un capital à dégager un bénéfice ». <sup>(3)</sup> Cette définition de La rentabilité nous montre que la rentabilité est un retour sur investissement.

---

<sup>1</sup> LOKONON, AlscelGilkrst : « Étude de la rentabilité économique et financière d'une société d'Etat : Cas de la Société Beninoise d'EnergieElectrique (SBEE) » Mémoire de fin de formation pour l'obtention de la maîtrise professionnelle de techniques comptables et financières, Centre Africain d'Etude Supérieures en Gestion, promotion (2011-2012), Soutenu Avril 2013, p. 10.

<sup>2</sup> COLAISSE, B : « La gestion financière de l'entreprise », PUF, Paris, 1993, p. 299.

<sup>3</sup> RAMAGE, Pierre : « Analyse et diagnostic financier », Edition d'organisation, Paris, p. 145.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

MOISSON définit le résultat comme étant « ce que reste à l'entreprise lorsque les produits sont vendus et que sont payés toutes les charges de fabrication, de vente, de gestion, de structure et de l'impôt sur les sociétés »<sup>(1)</sup>.

D'après Gérard Naulleau et Michel Rouach, La rentabilité constitue : « un indicateur de performance le plus synthétique qui soit et c'est bien sur au travers la mise en place d'une comptabilité analytique que cet élément peut être appréhendé »<sup>(2)</sup>. Cette définition qui intègre la dimension de performance de l'entreprise comme objectifs de l'évaluation de la rentabilité.

## 3- Les typologies de la rentabilité

Etant donné qu'il y a plusieurs niveaux de résultats, lesquels sont obtenus à partir de différents moyens (économiques, financiers...), la rentabilité comporterait donc plusieurs facettes dans la mesure où l'entreprise doit (peut) satisfaire ses différents partenaires qui ont des perceptions divergentes de la performance. Dans le cadre du calcul de la rentabilité, on distingue trois catégories de rentabilité, il s'agit de :

- La rentabilité économique ;
- La rentabilité financière ;
- La rentabilité commerciale ;
- La rentabilité d'exploitation ;
- La rentabilité de la marge d'assurance nette.

### 3-1- La rentabilité économique(RE)

#### 3-1-1- Définition de la (RE)

«La rentabilité économique est un indicateur synthétique qui exprime l'efficacité du processus d'exploitation<sup>(3)</sup>. Elle met en cause le rapport entre une mesure du résultat et les actifs avancés afin de l'obtenir<sup>(4)</sup>.

« La rentabilité économique permet d'apprécier si une opération (par exemple un investissement réalisé par l'entreprise) dégagera un cout pour l'entreprise ou au contraire

---

<sup>1</sup> MOISSON, M : « Étude de la rentabilité des entreprises », Edition d'organisation, Paris, 1962, p. 28.

<sup>2</sup> GERARD, Naulleau et Michel Rouach, « Contrôle de gestion et stratégie dans la banque», 3<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, 2000, p. 57.

<sup>3</sup> ALAIN. Marion, Op.Cit, p.183.

<sup>4</sup> COHEN. Elie, Op, Cit, p. 84.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

permettra de réaliser un excédent. Donc mesure l'efficacité des moyens de production mis en œuvre dans le cadre de son activité »<sup>(1)</sup>.

## 3-1-2- Mode de calcul de la (RE)

La rentabilité économique se mesure par le ratio suivant :

$$\text{Ration de rentabilité économique (RRE)} = \text{Résultat net} / \text{Total actif}$$

La rentabilité économique appelée aussi « rentabilité nette de l'investissement », elle correspond à ce que les Américains et Britanniques appellent « **Return On Investment** » (**ROI**) en sigle. Elle exprime la rentabilité des actifs investis dans l'entreprise.

## 3-2- La rentabilité financière

### 3-2-1- Définition de la rentabilité financière

« La rentabilité financière mesure la rentabilité d'une entreprise du point de vue de chaque pourvoyeur de fond, que ce soit des actionnaires ou des prêteurs. En ce qui concerne la rentabilité du point de vue des actionnaires, il s'agit d'estimer le taux de rémunération du capital financier, c'est-à-dire la rentabilité d'investissement réalisé par les propriétaires de l'entreprise »<sup>(2)</sup>.

« La rentabilité financière n'est pas seulement une référence pour apprécier la rentabilité des capitaux investis par les actionnaires, c'est aussi un indicateur pertinent de la mesure du potentiel de financement interne de la croissance de l'entreprise »<sup>(3)</sup>.

### 3-2-2- Mode de calcul de rentabilité financière

La rentabilité financière fait référence, au dénominateur, à des capitaux investis par les bailleurs de fonds de l'entreprise, actionnaire et prêteur. Elle se mesure par le ratio suivant :<sup>(4)</sup>

---

<sup>1</sup>RAMAGE, Pierre, Op. Cit. P. 145.

<sup>2</sup>GINGLINGER : « Gestion financière de l'entreprise », Édition Dalloz, Paris. P. 37.

<sup>3</sup>ALAIN, Marion, Op. Cit, p.189.

<sup>4</sup>RAMAGE, Pierre, Op. Cit, p. 146.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

$$\text{Ratio de rentabilité financière (RRF)} = \text{Résultat net} / \text{Capitaux propres}$$

La rentabilité financière intéresse surtout les associés, si elle est élevée et, notamment, si elle est supérieure au taux d'intérêt pratiqué sur le marché financier (effet de levier favorable).

La rentabilité financière appelée aussi « **Return On Equity** » (retour sur fonds propres investis), (**ROE**) ne mesure pas la rentabilité à long terme de la société mais seulement la rentabilité comptable de l'exercice en question. Celle-ci peut dépendre de facteurs exceptionnels tels que la réalisation de plus-values ou la réalisation de bonis et malis importants.

Son interprétation doit être faite avec prudence en particulier après une année de déficit qui va générer non seulement une baisse du dénominateur (les capitaux propres) mais aussi une créance fiscale qui maximisera le résultat net comptable de l'année suivante. Cette indicateur est néanmoins très utilisé à la fois en tant qu'outil de communication financière ou comme objectif de performance financière.

## 3-3- La rentabilité commerciale (RC)

### 3-3-1- Définition de (RC)

La rentabilité commerciale représente la politique de prix de l'entreprise et la marge brute qu'elle dégage sur le prix de revient des produits qu'il vend. La rentabilité commerciale est un indicateur de gestion essentiel à l'activité des entreprises de distribution :<sup>(1)</sup>

- Des conditions d'approvisionnement ;
- De sa politique de prix est-elle la possibilité de répercuter sur ses prix de vente la hausse des coûts de ses achats ;
- De sa politique de produits élargissement de la gamme des produits commercialisés.

---

<sup>1</sup> REDJEM, Necib, « Méthodes d'analyse financière », Édition DAR EL OULOUM, 2005, P 100.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 3-3-2- Mode de calcul de (RC)

La rentabilité commerciale se par le ratio suivant :

$$\text{Ratio de rentabilité commerciale (RRC)} = \text{Résultat net} / \text{chiffre d'affaires}$$

## 3-4- La rentabilité d'exploitation

### 3-4-1- Définition de la rentabilité d'exploitation

Cet indicateur de la trésorerie dégagée par l'entreprise est un indicateur avancé de la rentabilité économique d'une affaire, généralement ce ratio est supérieur à 10 % dans les entreprises industrielles et oscille entre 6% et 8% dans les entreprises de négoce.

Le but premier d'une entreprise est de créer de la richesse. Pour cela, une batterie d'indicateurs s'attache à mesurer la rentabilité d'affaire <sup>(1)</sup>.

### 3-4-2- Mode de calcul de la rentabilité d'exploitation

La rentabilité d'exploitation se par le ratio suivant :

$$\text{Rentabilité d'exploitation} = \text{Marge d'assurance nette} / \text{chiffre d'affaires}$$

Où le chiffre d'affaires = Primes émises + coûts de police.

Ce ratio mesure l'intégration de l'entreprise dans le processus de production ainsi que le poids des prestations dans les primes émises (CA).

## 3-5- La rentabilité de la marge d'assurance nette

### 3-5-1- Définition

La marge nette ou marge bénéficiaire nette est un élément comptable qui permet de donner en pourcentage la rentabilité d'une entreprise. C'est un ratio permettant de déterminer ce que gagne une entreprise une fois payées toutes ses charges <sup>(1)</sup>.

---

<sup>1</sup>[https://www.google.com/search?q=la%20rentabilit%C3%A9%20d%27exploitation&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:fr:official&client=firefox-a&source=hp&channel=np&gws\\_rd=ssl](https://www.google.com/search?q=la%20rentabilit%C3%A9%20d%27exploitation&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:fr:official&client=firefox-a&source=hp&channel=np&gws_rd=ssl). Consulté le ; 23.12.2017, à 12H30.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 3-5-2- Mode de calcul

La rentabilité de la marge d'assurance nette se par le ratio suivant :

$$\text{Rentabilité de la marge d'assurance nette} = \frac{\text{Résultat technique opérationnel}}{\text{Marge d'assurance nette}}$$

Ce ratio mesure l'excédent de la marge d'assurance nette sur les charges rémunérées par cette dernière (charges de fonctionnement + dotations).

## 4- L'importance de la rentabilité

La rentabilité des capitaux investis est une variable importante pour toute entreprise, et l'une des critères essentiels d'action des institutions financières <sup>(2)</sup>. En effet, la rentabilité est l'une des principales sources de production du capital. Un bon secteur assurantiel est constitué d'une compagnie d'assurance rentable et dotées de fonds propres en quantité adéquates.

La rentabilité d'une société d'assurance est révélatrice de sa position concurrentielle sur les marchés assurantiel et de la qualité de sa gestion. L'existence de la rentabilité est nécessaire à toute institution financière. D'abord, elle est la garantie du maintien de la solidité de la structure financière qui doit résulter d'une progression des fonds propres proportionnelle à celle des sinistres.

Enfin, une rentabilité en évolution régulière sera également un élément qui va faciliter la mise en œuvre des plans stratégiques de la société.

## 5- Le suivi de la rentabilité

L'analyse de la rentabilité peut se faire périodiquement et de façon continue pendant l'année, après un certain nombre d'années ou à chaque exercice. L'analyse continue pendant l'exercice permet d'observer toutes les anomalies et d'y remédier. Elle constitue ainsi un outil performant de pilotage, mais cela demande de grands moyens. On peut se contenter de l'analyse à chaque exercice. Le suivi de la rentabilité peut se faire par différents méthodes.

---

<sup>1</sup>[https://www.memoireonline.com/05/10/3507/m\\_Diagnostic-financier-des-entreprises-dassurances-au-Rwanda12.html](https://www.memoireonline.com/05/10/3507/m_Diagnostic-financier-des-entreprises-dassurances-au-Rwanda12.html). Consulté le ; 23. 12. 2017. A 13H.

<sup>2</sup>SAUTTER, C : « Introduction : trois essaie sur la rentabilité » revue économie et statistique, numéro 60,1974, p 03.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 5-1- Par la méthode des Ratios

L'analyse par la méthode des ratios est une méthode d'analyse employé depuis longtemps par les cadre dirigeants pour surveiller, agir sur les performances de leur entreprise et pour une meilleure prévision <sup>(1)</sup>. Le respect des ratios de rentabilité permet d'être dans les normes et de suivre l'évolution de l'état de l'institution.

### 5-1-1- Définition d'un ratio

« On appelle ratio un rapport entre deux grandeurs significatives de l'activité de l'entreprise. Un ratio doit donc exprimer obligatoirement une valeur relative et par voie de conséquence rendre compte, de manière également significative des modifications intervenues dans la structure d'exploitation ou dans la structure financière de l'entité » <sup>(2)</sup>.

M. Deprez et M. Duvant, expliquent aussi que : « un ratio est un rapport combinant deux valeurs caractéristiques extraites des documents d'une entreprise » <sup>(3)</sup>.

### 5-1-2- Types de ratios

Il n'est pas nécessaire d'en calculer un très grand nombre pour obtenir le complément d'analyse recherché. Certains sont communs à toutes les associations, d'autres ne sont pertinents que pour un secteur ou une structure donnés. Sont distingués <sup>(4)</sup>:

- Les ratios d'activité,
- Les ratios de structure financière,
- Les ratios de liquidité et de trésorerie ;
- Les ratios de rentabilité.

### 5-1-3- Utilité des ratios

L'analyse financière par ratios permet au responsable de suivre le progrès de son entreprise et de situer l'image qu'elle offre aux tiers intéressés tels que les actionnaires, les banquiers, les clients et les personnels. Rappelons qu'il s'agit d'une version à posteriori. En

---

<sup>1</sup> DEPALLESENS, G. JOBARD, G : « Gestion financière de l'entreprise », 11<sup>ème</sup> Ed.1997, P.811.

<sup>2</sup> ALFONIS, Gerard., PAUL .Grandjean : « Pratique de gestion et d'analyse financière », France, éditions d'organisation, septembre, 1986, p. 88.

<sup>3</sup> DEREZ, Michelle., DUVANT, Marcel : « Analyse financières. France », édition techniques, septembre, 1999. P. 25.

<sup>4</sup> BOUGAHAM, Mohamed :« Diagnostic financier d'une entreprise Cas de CEVITAL SPA », Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion Option : Finance d'Entreprise, Université A-Mira de Bejaia, Année [2014/2015], p. 54.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

effet pour une entreprise, le fait d'avoir de bons ratios à la clôture de l'exercice, n'implique pas un immédiat favorable. On va citer quelques objectifs <sup>(1)</sup> :

- Facilite l'interprétation économique et financière de la situation de l'entreprise, et d'identifier d'éventuel problème ;
- Facilite la comparaison entre deux ou plusieurs entreprises similaires ;
- Joue le rôle d'indicateur des points faibles et points forts qui caractérisent la politique financière.

## **Remarque**

- La méthode des ratios doit être utilisée avec prudence. Pour un grand nombre d'actes économiques, les ratios ne sont qu'une première étape. Ils ne donnent pas au gestionnaire qu'un fragment et l'information dont il a besoin pour décider et choisir.
- La réussite d'une décision financière repose sur l'aptitude qu'ont les responsables à prévoir les événements. La prévision est clé du succès de l'analyste financier. Quant au plan financier, il peut prendre de nombreuses formes qui doivent tenir compte afin de les correctement, ainsi que ses faiblesse pour mieux y remédier.

## **5-2- Par la méthode des soldes intermédiaire de gestion « SIG »**

Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) permettent d'analyser le résultat de l'entreprise en le décomposant en plusieurs indicateurs importants, ce qui permet d'obtenir de l'information sur l'activité d'une entreprise et la formation de son bénéfice ou déficit.

### **5-2-1- Définition des « SIG »**

« Les soldes intermédiaires de gestion (SIG) constituent la succession articulée des flux issus du compte de résultat. Cet ensemble complet de variable se justifie car le diagnostic financier ne peut se satisfaire du simple solde global du compte de résultat » <sup>(2)</sup>.

### **5-2-2- L'objectif des« SIG »**

Pour porter un jugement sur la situation économique de la société et en particulier au niveau de sa rentabilité, la simple lecture de compte de résultat s'avère assez pauvre. En effet,

---

<sup>1</sup> VIZZAVONA, Patrice: « gestion financière ».édition Tome, 1<sup>ère</sup> Edition. Paris. 1991. P. 52.

<sup>2</sup> HUBERT de la bruslerie, « Analyse financière ». 2<sup>ème</sup> Edition. Paris. Édition DUNOD. 2002. P. 142.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

celui-ci n'émet en évidence que le seul résultat net de l'exercice (bénéfice ou perte) qui intéresse essentiellement les actionnaires qui seront rémunérés sur cette base. Pour enrichir l'information, les soldes intermédiaires de gestion (SIG) divisent le résultat net en résultats partiels qui permettent de mieux analyser les performances de l'entreprise sur plusieurs niveaux. <sup>(1)</sup>

Le calcul des soldes intermédiaires de gestion permet :

- De comprendre la formation du résultat net en le décomposant ;
- D'apprécier la création de richesse générée par l'activité de l'entreprise ;
- De décrire la répartition de la richesse créée par l'entreprise entre les salariés et les organismes sociaux, les apporteurs des capitaux et l'entreprise elle-même ;
- De suivre dans l'espace et dans le temps, l'évolution de la performance et de la rentabilité de l'activité de l'entreprise à l'aide de ratios d'activité, de profitabilité et de rentabilité.

## 5-3- Par les indicateurs du tableau de bord

Les tableaux de bord sont des documents produits de façon périodique présentant un ensemble d'indicateurs structurés et formalisés, et visant à apprécier les performances d'une activité.

### 5-3-1- Définitions du tableau de bord

Selon (M. LEROY, 2001), le tableau de bord « est une présentation synthétique et périodique des indicateurs de gestion qui permettent à un responsable de suivre la réalisation des objectifs de son unité de gestion et d'en rendre compte » <sup>(2)</sup>.

Selon (A. FERNANDEZ, 2005), « un tableau de bord est instrument de mesure de la performance facilitant le pilotage (proactif) d'une ou plusieurs activités dans le cadre d'une démarche de progrès. Il contribue à réduire l'incertitude et faciliter la prise de risque inhérente à toute décision. C'est un instrument d'aide à la décision » <sup>(3)</sup>.

---

<sup>1</sup>OGIEN, Dov : « Gestion financière de l'entreprise ». Édition DUNOD. Paris 2008. P. 22.

<sup>2</sup>LEROY, M : « Le Tableau de Bord au service de l'entreprise », Édition d'Organisation, 2001, p. 14.

<sup>3</sup>FERNANDEZ, A. « l'essentiel du tableau de bord », Édition d'Organisations. Paris, 2005, p. 178.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 5-3-2- L'objet de tableau de bord

Selon (R.N. ANTHONY, 2010), l'objectif du tableau de bord « est de permettre au manager de montrer l'évolution d'un maximum d'indicateurs pour ne pas passer à côté d'un changement dans le business qui pourrait être dramatique. La data est fournie de façon régulière (évolution des ventes, évolution de la marge par ligne de produits...) » <sup>(1)</sup>. Son rôle peut se résumer comme suit :

- Il permet de rendre des comptes sur les résultats obtenus et à dialoguer entre les différentes fonctions et les niveaux hiérarchiques de l'entreprise.
- Il contient des indicateurs stratégiques et opérationnels pertinents pour apprécier l'adéquation de l'action à l'objectif stratégique.
- Il fournit des informations essentielles, significatives et rapides pour faciliter la prise de décision des responsables.
- Il permet de visualiser, d'un coup d'œil, une série de données stratégiques, de mesurer l'impact des actions entreprises et de dégager les évolutions prévisibles <sup>(2)</sup>.
- Il permet de contrôler en permanence les réalisations par rapport aux objectifs fixés dans le cadre des budgets.
- Il permet aussi de diagnostiquer les points faibles d'où des actions correctives pourront alors être mises en œuvre.

Le tableau de bord, est l'outil qui répond le mieux aux besoins du pilotage variables tant financières, quantitatives que qualitatives. Les informations fournies doivent aider le manager à prendre rapidement et efficacement des décisions, et de mettre en place de nouvelles actions ou de corriger celle déjà entamées.

## 5-4- Par la méthode de benchmarking

La concurrence nécessite la mise en place d'un système de comparaisons systématiques de la performance de l'entreprise ou de certaines de ses fonctions avec le

---

<sup>1</sup>ANTHONY, R-N : « Tableaux de bord et reporting : Quelles différences ? » Revue Finance & BI, n°24.

<sup>2</sup> FONTAINE-GAVINO. K & ZAMBEAUX, A : « Bilan social et tableaux de bord : des outils de pilotage au service des ressources humaines », Collection : Les diagnostics de l'emploi territorial hors-série n°9, Décembre 2005, p. 15.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

monde extérieur. Cette méthode préconise des échanges d'expériences entre professionnels ayant des problématiques similaires où chacun cherche à être meilleur.

## 5-4-1- Définition du benchmarking

Le benchmarking est une technique de gestion qui consiste <sup>(1)</sup>, pour une entité, à comparer de façon dynamique la performance de ses produits, services, processus ou activités avec la performance correspondante à d'autres entités (concurrentes ou non, du même groupe ou non).

« Le benchmarking est le processus qui consiste à identifier, à analyser et à adopter les pratiques des organisations les plus performantes en vue d'améliorer les performances de sa propre organisation. Il ne se limite pas à la simple identification des meilleures pratiques. Il va bien au-delà, car il suppose un travail approfondi de mesure de ses propres performances, puis de celles des entités de référence, et leur mise en œuvre dans son organisation » <sup>(2)</sup>. Le benchmarking est un outil :<sup>(3)</sup>

- D'échange de compétence pour progresser ;
- De communication en interne pour développer un esprit favorable au progrès ;
- De conduite de changement ;
- De progrès basé sur la réciprocité des échanges en interne ou avec des partenaires externes;
- Accélérateur de progrès (l'évolution qui profite de l'expérience des autres va deux fois plus vite) ;
- D'auto-évaluation permanente (évaluation avant et après mise en œuvre d'actions de progrès) ;
- Structuré et utilisé avec beaucoup de bon sens et d'objectivité.

## 5-4-2- Finalités du benchmarking

- Le benchmarking permet de se positionner par rapport à un groupe de références, de situer ses centres de production les uns par rapport aux autres lorsqu'on a plusieurs

---

<sup>1</sup> MENAD, L., FCA, « Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière », 2<sup>ème</sup> Edition, Édition Canada, 2004, p.125.

<sup>2</sup> BOUIN, X et SIMON, F-X, « Les nouveaux visages du contrôle de gestion », Édition DUNOD, Paris, 2000, p 77.

<sup>3</sup> GAUTRON J. et al, « Le guide du benchmarking », Éditions d'Organisation, Paris, 2003, p. 31.

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

centres, de se comparer à soi-même dans le temps pour voir si l'on s'améliore, de quantifier ce que l'on produit et de mieux cerner l'augmentation du volume de la production.

- Le benchmarking est parfois considéré comme l'un des "nouveaux" outils de l'évaluation. Il s'agit de rechercher des mesures reconnues comme ayant fonctionné avec succès ("best practice") et de s'en servir comme d'un étalon de comparaison. Ceci permet de clarifier la logique du programme et d'en identifier les points forts et faibles. Les critères de jugement retenus sont avant tout l'efficacité et l'efficience. Son intérêt réside dans son aptitude à identifier les bonnes pratiques et à les adapter pour qu'elles puissent être appliquées dans d'autres situations. C'est ainsi que, Robert C. CAMP dit : « qui veut s'améliorer doit se mesurer, qui veut être le meilleur doit se comparer ».
- Le benchmarking est un outil d'aide à la décision basé sur la comparaison des performances. Il met en lumière des points forts et des points faibles de l'unité ou d'un point de vente mais également des éléments permettant de définir où elle se situe par rapport à ses concurrents.

Plus concrètement, le benchmarking est un outil qui permet de rechercher en permanence les meilleures pratiques en se comparant dans un domaine précis à un autre organisme faisant référence <sup>(1)</sup>.

Les meilleures pratiques identifiées seront alors transposées et adaptées à l'organisme qui souhaite améliorer ses performances <sup>(2)</sup>.

---

<sup>1</sup> AUTISIE, D., BENSEBAA, F. et BOUDIER, F : « L'atlas du management », Édition d'Organisation, Paris, 2010, p. 250.

<sup>2</sup> GAUTRON, J. et al, Op, Cit, p. 31.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## Section 03 : Les instruments d'analyse de la rentabilité

La compagnie d'assurance comme toute autre entreprise a pour objectif principale de rentabiliser ses fonds en utilisant des instruments d'analyse et d'évaluation qui lui sont propres, tout en prenant en considération son environnement réglementaire.

Pour procéder à un diagnostic correct de la situation et des perspectives d'avenir d'une compagnie d'assurance, il est nécessaire de partir des états financiers c'est-à-dire des documents comptables et de rechercher des critères d'interprétation.

### 1- La particularité des états financiers d'une compagnie d'assurance

Les entreprises d'assurance, comme toutes les sociétés, tiennent une comptabilité avec un bilan et un compte de résultat. Les principes généraux de la comptabilité doivent donc être respectés<sup>1</sup>. Mais du fait de la nature particulière de la production des services d'assurance conduit à des spécificités notables dans la comptabilité des entreprises d'assurance, et qui sont au nombre de trois :

- une inversion du cycle de la production: la prime est encaissée immédiatement, alors que la prestation et le règlement de l'indemnité interviennent ultérieurement ;
- une promesse de prestation qui peut se réaliser comme elle peut ne pas se réaliser ;
- un décalage possible entre la survenance du fait dommageable, générateur du paiement de l'indemnité et le règlement effectif de cette indemnité <sup>(2)</sup>.

Ces spécificités se font sentir au niveau des états financiers. Pour être complet, il faudrait ajouter les éléments suivants :

- L'activité d'assurance est à cycle inversé nécessite la comptabilisation des engagements futurs vis-à-vis des assurés sous forme de provisions techniques, au passif de leurs bilans.
- Le cycle inversé implique un cash-flow positif pour les acteurs de l'assurance (ils encaissent avant de décaisser), ce qui conduit à disposer de fonds à placer en

---

<sup>1</sup> TOSETTI, Alain. BEHAR, Thomas., FROMENTEAU, Michel et al : « Assurance Comptabilité Réglementation Actuariat », Édition ÉCONOMICA, Paris 2000, p 24.

<sup>2</sup><https://anouarelka.wordpress.com/2015/11/13/analyse-des-etats-financiers-des-compagnies-dassurance/>.  
Consulté le: 01.12.2018, à : 00H : 30 H

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

investissements financiers, à l'actif de leur bilan, qui viennent en garantie des provisions techniques et génèrent des produits financiers.

- L'activité d'assurance est réglementée afin de protéger les assurés. Les assureurs ont notamment l'obligation d'avoir des fonds propres significatifs, fonction des risques qu'ils prennent, qui se retrouvent au passif de leur bilan.

## 2- Les outils d'analyse de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

Les états financiers des organismes d'assurance sont composés d'un bilan, d'un compte de résultat et d'une annexe aux comptes expliquant les différents postes du bilan et du compte de résultat, ainsi que les principales méthodes comptables <sup>(1)</sup>.

### 2-1- Le bilan, indicateur de taille et de métier

En comptabilité, la description du patrimoine de l'entreprise à un moment donné de son existence, est représenté par un état appelé : « **BILAN** ».

#### 2-1-1- Définition du bilan

« Le bilan représente l'image du patrimoine de l'entreprise d'assurance à une date donnée avec ce qu'elle possède à l'actif (des investissements financiers) et ce qu'elle doit au passif (les fonds propres aux actionnaires et les provisions techniques à ses assurées) » <sup>(2)</sup>.

Le bilan est donc un document de synthèse, il donne un aperçu du patrimoine de l'entreprise de sa structure financière. Il doit permettre également de juger si cette structure est « équilibrée » ou « bancaire ».

#### 2-1-2- La structure du bilan

Le bilan se présente généralement sous la forme d'un tableau à deux colonnes représentant les ressources de l'entité (origines des fonds) et les utilisations qui en été faites. Le coté droit du tableau, appelé « **le passif** », le coté gauche appelé « **l'actif** » <sup>(3)</sup>.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit. p. 247.

<sup>2</sup> Idem. p. 241.

<sup>3</sup> CERRADA, K., y. De Ronngé, M. De Wolf, M. Gatz : « Comptabilité et analyse des états financiers », Ed de boeck, université, 2006. P. 18.

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

**Tableau N°01 : présentation schématique de l'actif du bilan.**

ACTIF	Note	N brut	Namorti prov	N net	N-1 Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>					
Ecart d'acquisition-goodwill					
<b>Immobilisations incorporelles</b>					
<b>Immobilisations corporelles</b>					
Terrains					
Bâtiments					
Immeubles de placement					
Autres immobilisations corporelles					
Immobilisations en concession					
<b>Immobilisation en cours</b>					
<b>Immobilisations financières</b>					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées					
Autres titres immobilisés					
Prêts et autres actifs financiers non courants					
Impôts différés actif					
Fonds ou valeurs déposés auprès des cédants					
<b>TOTAL 1-ACTIF NON COURANT</b>					
<b>ACTIF COURANT</b>					
Provisions technique d'assurance					
Part de la coassurance cédée					
Part de la réassurance cédée					
<b>Créances et emplois assimilés</b>					
Cessionnaires et cédants débiteurs					
Assurés et intermédiaires d'assurance débiteurs					
Autres débiteurs					
Impôts et assimilés					
Autres créances et emplois assimilés					
<b>Disponibilités et assimilés</b>					
Placements et autres actifs financiers courants					
Trésorerie					
<b>TOTAL 2- ACTIF COURANT</b>					
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>					

**Schéma bilan (Actif) selon le SCF).**

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

**Tableau N°02 : présentation schématique de passif du bilan :**

Passif	Note	Montant net N	Montant net N-1
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
Capital émis			
Capital non appelé			
Primes et réserves-réserves consolidées			
Ecarts de réévaluation			
Ecarts d'équivalence			
Résultat net-résultat net part du groupe			
Autres capitaux propres-report à nouveau			
<b>Part de la société consolidante</b>			
<b>Part des minoritaires</b>			
<b>Total 1 : capitaux propres</b>			
<b>passifs non courants</b>			
Emprunts et dettes financières			
Impôts (différés et provisionnés)			
Autres dettes non courantes			
Provisions réglementées			
Provisions et produits constatés d'avance			
<b>Passif 2 : passif non courant</b>			
<b>passifs courants</b>			
Fonds de valeurs reçus des réassureurs			
<b>Provisions techniques d'assurance</b>			
-Opérations directes			
- acceptations			
<b>Dettes et comptes rattachés</b>			
- Cessionnaires et cédants créditeurs			
-Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs			
Impôts crédit			
Autres dettes			
Trésorerie passif			
<b>Total 3: passif courants</b>			
<b>Total général passif</b>			

**Schéma bilan (passif) selon le SCF).**

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## 2-1-3- Les composants du bilan d'une compagnie d'assurance

Du fait de l'inversion du cycle de production, le bilan d'une entreprise d'assurance présente des caractéristiques fortes par rapport à une entreprise traditionnelle :<sup>(1)</sup>

### 2-1-3-1- A l'actif du bilan

A l'actif de bilan on trouve tout ce que l'entreprise possède (total des emplois).<sup>2</sup>L'actif mentionne en les structurant la valeur comptable à la date d'établissement du bilan, l'ensemble des utilisations ou emplois de fonds qui ont été consentis <sup>(3)</sup>.L'étude de l'actif permet de repérer :

#### a- Actif non courant (ANC)

Il regroupe l'ensemble des investissements et d'autres actifs dont l'échéance probable est supérieure à un an. En plus des immeubles d'exploitation, il est constitué :

- Des immeubles de placement, destinés à générer des loyers ou valoriser le capital.
- Des immobilisations financières, qui sont constitués par des créances et des titres détenus a priori dans un souci de long terme ou dans le cadre d'une stratégie de développement de l'entreprise <sup>(4)</sup>. Nous distinguons :
  - Des actions (titres de propriété) : elles représentent une fraction dans le capital rémunérées par des dividendes, elles sont valorisées à leur juste valeur;
  - Des titres de participation dans des filiales ou autres entreprises ;
  - D'autres placements en obligations (titres de créance) auprès des entreprises ;
  - Des prêts;
  - Des placements en bon de trésor ou en valeur d'état à plus d'une année, sont des placements à 0 risque, garantis par l'état dont le rendement est assuré. Ils ont un double rôle : renforcement de la solvabilité des compagnies d'assurance et le financement de l'économie nationale.
  - Des placements des excédents de trésorerie représentés par des dépôts à terme (DAT) :  
Sommes déposées auprès des banques publiques pour un rendement annuel.

---

<sup>1</sup>www.cours-assurance.org. Consulté le 10. 12. 2018.

<sup>2</sup> HUBERT de la Bruslerie, « Analyse financière :( information financière, évaluation, diagnostic) », édition DUNOD, 4 ème édition, Paris, 2010, p 05.

<sup>3</sup> CERRADA, K., y. De Ronngé, M. De Wolf, M. Gatz, « Comptabilité et analyse des états financiers », Ed de boeck, université, 2006.p 18.

<sup>4</sup> HUBERT de la Bruslerie : Op. Cit, p. 56.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## **b- Actif courant (AC)**

Ce genre d'actif se caractérise par sa durée probable qui est inférieure à un an. L'étude de l'actif courant permet de repérer :

- Les provisions techniques à la charge des réassureurs : il s'agit de la part des réassureurs dans les provisions techniques, ils viennent en diminution de l'engagement totale de la compagnie ; dans le souci du respect du principe de ; « Non compensation des actifs au titre de cession en réassurance avec les passifs correspondants » <sup>(1)</sup>
- Les créances : il s'agit des : Créances d'exploitation issues des contrats d'assurances ; coassurance et de réassurance ;
- Autres créances : acomptes au personnel, acomptes d'impôts...
- Les comptes financiers : trésorerie et équivalents de trésorerie (les placements à très court terme tel que les bons de trésor 13 semaines et 26 semaines et les BTA disponibles à la vente).

## **2-1-3-2- Au passif du bilan**

Le passif d'une société est constitué par l'ensemble des dettes qu'elle a contractées à l'égard des tiers. En assurance, ce passif est essentiellement constitué par les engagements ont pour nom les provisions techniques. Par convention <sup>(2)</sup>.L'étude de passif permet de repérer :

## **a- Capitaux propres (CP)**

Les fonds propres comprennent le capital social (pour les sociétés anonymes) ou le fonds d'établissement (pour les sociétés d'assurances mutuelles). Ils comprennent également les réserves de tout type y compris la réserve de capitalisation. Enfin les capitaux propres incluent le résultat de l'exercice, qu'il s'agisse d'un bénéfice ou d'une perte (le montant sera alors négatif) <sup>(3)</sup>.

---

<sup>1</sup>IFRS 4 Contrat d'assurance.

<sup>2</sup>TOSETTI, Alain., BEHAR, Thomas., Michel, FROMENTEAU et al : « ASSURANCE Comptabilité Réglementation Actuariat », Édition ÉCONOMICA, Paris 2000, p 24.

<sup>3</sup>Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Partie(02), Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org). Consulté le 17.12. 2018.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## **b- Passif non courant (PNC)**

En plus des postes communs : (fond propres, réserves...); les compagnies d'assurances disposent des postes importants repérés ci-dessous :

- Le poste des provisions réglementées: Dont le but est de palier une éventuelle insuffisance des provisions techniques ainsi que le risque de fluctuation des taux.
- Les dépôts en réassurance : Sont des valeurs déposées par les cessionnaires et les récessionnaires en représentation de leurs engagements techniques à défaut de non paiement de leur part des sinistres qui leur reviennent. Ces montants représentent des dépôts sur les REC et SAP à leur charge ; viennent en diminution de leurs provisions techniques. La constitution de ces comptes (fonds) génère le paiement d'une charge financière appelé intérêt sur dépôt par la cédante.
- Autres dettes non courantes : constitués généralement de différentes provisions dont : provisions pour risques et charges.

## **c- Passif courant (PC)**

Le passif courant correspond à l'ensemble des dettes de l'entreprise dont le dénouement est prévu à court terme. L'étude de l'passif permet de repérer :

- Les provisions techniques des opérations directes au passif courant du bilan : La notion de provision est un terme comptable qui répond au principe de prudence. C'est le passif réel des assureurs c'est-à-dire l'ensemble de leurs obligations vis-à-vis des assurés et des bénéficiaires des contrats d'assurance (REC+ SAP) ; il est l'un des postes les plus importants des compagnies d'assurances, il représente plus que la moitié du passif. Dans le but de s'assurer que les entreprises d'assurance soient en mesure de faire face aux engagements pris envers leurs assurés/adhérents/participants, le législateur impose la constitution de provisions techniques <sup>(1)</sup>.

## **2-2- Le compte de résultat (CR)**

A fin de calculer son résultat, la compagnie d'assurance ouvre un compte de résultats dans lequel sont repris les soldes des comptes de charges et comptes de produits (comptes de gestions). En assurance, les produits sont principalement les primes et les produits financiers

---

<sup>1</sup>GODRIX, Bastien :« Prévisions d'activité de mutuelles santé sous les réglementations Solvabilité I et II » Mémoire présenté devant l'Institut de Science Financière et d'Assurances pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'Université de Lyon le 9 janvier 2012. Page, 13.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

provenant des placements, les charges sont essentiellement les sinistres et les frais de fonctionnement de l'entreprise <sup>(1)</sup>.

## 2-2-1- Définition de compte de résultat

« Le compte de résultat représente la création ou la destruction de richesse réalisée par l'entreprise pendant une période donnée. Aux primes reçues s'ajoutent les produits financiers dont on déduit les sinistres et provisions de sinistres, les commissions et les frais de gestion » <sup>(2)</sup>.

Le compte de résultat fait partie des comptes annuels, il regroupe les produits et les charges de l'exercice indépendamment de leur date d'encaissement ou de paiement <sup>(3)</sup>. Il est établi à partir des soldes des comptes de gestion qui sont :

- **Classe 06** : compte des charges ;
- **Classe 07**: compte des produits.

Le compte de résultat détermine le résultat de l'exercice (bénéfice ou perte) par différence entre les produits et les charges <sup>(4)</sup>.

## 2-2-2- Présentation schématique du (CR)

Le compte de résultat d'une compagnie d'assurance se présente de la manière suivant :

---

<sup>1</sup>TOSETTI, Alain, et al, Op. Cit. P.42.

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 241.

<sup>3</sup>LAHILLE, Jean-Pierre, Op, Cit, P.17.

<sup>4</sup> BEATRICE, GRANDGUILLOT, Francis. « L'essentielle de l'analyse financière ».12<sup>e</sup> éd. Paris : Gualino. 2014/2015, p.13.

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

**Tableau N°03 : présentation schématique du compte de résultat.**

Désignation	Opérations brutes	Cession et rétrocession	Opérations nettes N	Opérations nettes N-1
Primes émises/ op directes	+	-		
Primes acceptées	+			
Primes émises reportées	-	-		
Primes acceptées reportées	-			
<b>I-Primes acquises à l'exercice</b>				
Prestations/ op directes	-			
Prestation sur acceptations	-			
<b>II-Prestation de l'exercice</b>				
Commissions reçues en réassurance	+			
Commissions versées en réassurance	-			
<b>III-Commissions de réassurance</b>				
<b>Subvention d'exploitation d'assurance</b>				
<b>IV-Marge d'assurance nette</b>	<b>I-II(+)/(-) III</b>			
Services extérieurs et autres consommations.	-			
Charges du personnel.	-			
Impôts taxes et versements assimilés.	-			
Productions immobilisées.	+			
Autres produits opérationnels.	+			
Autres charges opérationnelles.	-			
Dotation aux amortissements	-			
provisions et pertes de valeur.	-			
Reprise sur perte de valeur et provisions.	+			
<b>V-Résultat technique opérationnel.</b>				
Produits financiers.	+			
Charges financières.	-			
<b>VI-Résultat financier.</b>				
<b>VII-Résultat ordinaire avant impôts</b>	<b>(V)+(VI)</b>			

## Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

Impôt exigible/résultat ordinaire 25%. Impôt différé (var)/ résultat ordinaire.				
Total des produits ordinaires. Total des charges ordinaires.				
<b>VIII-Résultat net des opérations ordinaires.</b>				
Eléments extraordinaires (produits). Eléments extraordinaires (charges).				
<b>IX-Résultat extraordinaire.</b>				
<b>X-Résultat net de l'exercice.</b>				

### Schéma bilan (passif) selon le SCF)

#### 2-2-3- Les composants du compte de résultat

Il peut être présenté sous forme de tableau en liste. Selon cette présentation les produits et les charges sont regroupés de manière à faire ressortir le résultat net de l'entreprise.

##### 2-2-3-1 Les primes acquises à l'exercice (PA)

Les primes sont comptabilisées hors taxes. L'émission (ou quittance ment) de la prime peut prendre des fréquences différentes. Elle peut être mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle. On parle alors de **primes émises**.

De fait une prime émise peut couvrir deux exercices comptables différents. C'est pourquoi les sociétés calculent une **provision pour primes non acquises (PNA)** afin d'annuler la partie des primes émises qui couvre l'exercice comptable suivant. Ce concept correspond au concept comptable de produits constatés d'avance. Le montant des primes émises de l'exercice doit également prendre en compte :

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

- Les **primes à émettre**, qui sont des primes qui se rattachent à l'exercice mais qui n'ont pas pu être émises à temps (retard administratif, police à déclaration...);
- Les **primes à annuler**, qui sont les primes qui sont susceptibles d'être annulées au cours des exercices futurs (impayées, modification contrat, retard administratif...).

**Primes acquises à l'exercice**=primes émises sur opérations directes +primes acceptées- primes émises reportées- primes acceptées reportées.

## 2-2-3-2 Prestations (sinistre) de l'exercice

**Prestations (sinistre) de l'exercice**= prestations sur opérations directes +prestations sur acceptations.

## 2-2-3-3 Commissions de réassurance

**Commissions de réassurance**=commissions reçues en réassurance- commissions versées en réassurance.

Sont destinées à compenser l'insuffisance de certains produits d'exploitation, ou à faire face à des charges d'exploitation.

## 2-2-3-5 Marge d'assurance nette (MAN)

C'est le solde majeur du compte de résultat, il exprime la valeur créée par l'entreprise au cours de l'exercice. Elle se mesure comme suite :

**Marge d'assurance nette**= primes acquises à l'exercice-prestations de l'exercice + Commission de réassurance.

## 2-2-3-6 Résultat technique opérationnel (RTO)

Il représente la contribution de l'exploitation à l'enrichissement du patrimoine de l'entreprise. Il fait ressortir le résultat réalisé par l'activité courante, sans inclure les modes de financement.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

**Résultat technique opérationnel**= marge d'assurance nette - services extérieurs et autres consommations - charges de personnel - impôts, taxes et versements assimilés + autres produits opérationnels - autres charges opérationnels - dotations aux amortissements, provisions et pertes de valeur + reprise sur perte de valeur et provisions.

## 2-2-3-7 Résultat financier (RF)

Ce résultat de l'activité financière de l'entreprise fait ressortir tous les produits et charges financière du cycle d'exploitation.

**Résultat financier**= produits financiers - charges financières.

## 2-2-3-8 Résultat ordinaire avant impôts (ROAI)

Il exprime l'enrichissement de l'entreprise après prise en compte du cout de financement externe. C'est la somme algébrique de résultat technique opérationnel(RTO) et résultat financier (RF).

**Résultat ordinaire avant impôts** = résultat technique opérationnel + résultat financier.

## 2-2-3-9 Résultat net des résultats ordinaires

Les produits et charges résultant de l'activité ordinaire qui sont d'une taille, d'une nature ou d'une incidence telles qu'ils nécessitent d'être mis en évidence pour expliquer les performances de l'entité pour la période sont présentés sous des rubriques spécifiques du compte de résultat.

**Résultat net des résultats ordinaires** = total des produits ordinaires - total des charges ordinaires.

## 2-2-3-10 Résultat extraordinaire

Le résultat extraordinaire résulte de produits et charges correspondants à des évènements ou à des transactions clairement distinctes de l'activité ordinaire de l'entreprise et présentant un caractère exceptionnel.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

**Résultat extraordinaire** = éléments extraordinaires (produits) (à préciser) - éléments extraordinaires (charges) (à préciser).

## 2-2-3-10 Résultat net de l'exercice

Il est égal à la différence entre le total des produits et le total des charges de l'exercice. Il correspond à un bénéfice (ou profit) en cas d'excédent des produits sur les charges et à une perte dans le cas contraire.

## 2-2-4- Les spécificités des comptes de résultat des compagnies d'Assurances

- **La marge d'assurance nette**
  - C'est le poste le plus important car il dégage la « valeur ajoutée » du cycle technique ;
  - elle représente l'excédent des primes sur les prestations (sinistres) ;
  - elle sert à rémunérer les différents facteurs qui interviennent dans l'activité (personnel, impôts, les dotations...).
- **Résultat issu de l'activité technique : émission des primes et règlement des prestations (sinistres).**

Le résultat technique opérationnel est le résultat dégagé des primes acquises ; diminué des prestations, des charges de fonctionnement et des dotations aux provisions et amortissements et pertes de valeur des immobilisations corporelles.

- **Résultat issu de l'activité financière : le résultat financier ou le résultat sur placement.**

Le résultat financiers est dégagé suivant : les revenus financiers : dividendes et intérêts générés des placements (toute nature : participation, obligation ; OAT, Bons de trésor, revenus des loyers) majorés des plus values latentes issues des cessions des actifs financiers diminués des charges financières et des moins-values d'évaluation et de cession.

Entre ces deux résultats il existe un lien inverse c'est-à-dire : L'insuffisance des produits financiers dans un marché volatile (par rapport aux taux) réduit le résultat (les capitaux propres) ; donc la marge de solvabilité, afin de compenser cette perte ou plutôt

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

insuffisance il y a lieu d'augmenter la prime ce qui induit à l'augmentation du résultat technique.

## **2-3- L'annexe**

Les annexes aux comptes font partie intégrante des états financiers. Ces annexes contiennent des informations sur les principes et méthodes comptables, des notes explicatives pour chaque poste du bilan et du compte de résultat et certains états détaillés <sup>(1)</sup>.

### **2-3-1- Principes et méthodes comptables**

Dans cette section, les spécificités liées à l'assurance portant sur les provisions techniques et les placements. En effet, les définitions et les méthodes de provisionnement doivent être indiquées pour chaque type de provision. De même les principes d'évaluation de comptabilisation et de dépréciation des placements doivent être mentionnés.

#### **2.3.1. Etats détaillés**

Les entreprises d'assurance présentent en particulier les trois états spécifiques suivants :

- Les états de placements. Ce tableau récapitulatif détaille le prix de revient, la valeur et le montant net de chaque catégorie de placement.
- L'état des liquidations des provisions sur trois exercices. Il met en évidence les bonis ou malis réalisés sur les provisionnements des exercices antérieurs.
- Les comptes de résultat technique analytique : l'entreprise doit publier un compte de résultat par catégorie d'assurance.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op. Cit, p. 249, 250.

# Chapitre I : Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité

---

## Conclusion

Nous avons consacré la première section de ce chapitre à l'étude du cadre générale et théorique des compagnies d'assurance. Cette étude nous permet de faire la synthèse suivante :

La société d'assurance est cette institution grâce à laquelle des besoins sociaux (sécurité, protection, transfert et gestion des risques) se transforment en forme capable de s'investir dans l'économie. L'importance des sociétés d'assurance et de l'assurance dans notre société ne s'explique pas seulement parce qu'elle couvre des risques toujours plus nombreux, parce qu'elle satisfait de nombreux besoins de protection, mais par la manière dont elle le fait et qui la caractérise : elle enrichit la société non seulement par les pertes qui ne seront pas mises à la charge de l'Etat mais par les richesses créées.

Dans la deuxième section, nous avons tenté d'alimenter en concepts fondamentaux notre recherche sur la rentabilité. Nous retenons en premier lieu les différentes définitions, les méthodes, et les objets de l'analyse financière, cette discipline qui s'affirme comme une technique d'investigation productive, utilisées pour établir un diagnostic financier, permettant d'envisager le maintien ou une réorientation de la politique de l'entreprise. En suit nous passant au second au cœur de notre travail de recherche dédié aux concepts de base liés à la notion de rentabilité : sa définition, son Object, et ces différentes typologies. Ainsi que l'ensemble des méthodes de suivi et de mesure de la rentabilité qui sont en l'occurrence multiple et variés.

Et enfin, dans la troisième section de ce chapitre, nous avons abordé et exposé d'une manière structurelle et explicative les différents outils qui permettent de mieux cerner la formation du résultat et en parallèle la mesure et l'analyse de la rentabilité. Ces outils découlent des informations figurant dans le compte de résultat qui donnent lieu à des calculs de soldes et des marges. Ils découlent également des informations figurant au bilan de la compagnie puisque, c'est à partir des éléments inscrits au passif et à l'actif que sont engendrés des flux de charges et de produits permettant de calculer certains ratios de rentabilité. Il est donc nécessaire avant de procéder à un diagnostic de la rentabilité dans une société d'assurance est qui fera l'objet de chapitre qui suit de présenter les outils d'aide à cette mesure.

***Chapitre (II) :***

***Le diagnostic de la rentabilité d'une  
compagnie d'assurance.***

### **Introduction**

Au terme de ce chapitre, nous devons mettre l'accent sur la démarche de diagnostic de la rentabilité dans le milieu assurantiel. Avec ce diagnostic, l'analyse financier va s'attacher à mesurer la performance opérationnelle absolue et relative de la société, c'est-à-dire par rapport a un contexte technique et financier afin de pouvoir la replacer au sein d'un contexte sectoriel et la comparer a celle de ses concurrentes.

Ce diagnostic s'appuie sur l'analyse statique et dynamique de ratios clés que nous nous attacherons à décrire ci-dessous. L'activité d'assurance dommages et d'assurance-vie étant très différentes en terme de produits et donc en terme de formation des marges, l'analyse doit donc être conduite de façon distincte.

Nous commencerons par l'assurance dommages dont l'analyse de la performance opérationnelle est plus simple à appréhender que l'assurance-vie qui requiert souvent l'examen de données financières extracomptables. Ainsi, les portefeuilles d'assurance vie doivent faire l'objet d'évaluation périodique avec le calcul de leur valeur intrinsèque et de l'Embedded value.

Mais avant de lancer notre démarche de diagnostic il nous paraît utile et inévitable de passer d'abord par l'analyse de risque au cœur de métiers de l'assurance. Le but est la mise en place d'une gestion optimale de ces risques et de contribuer, d'une part, à la diminution de la volatilité des résultats grâce à la fixation de normes conduisant à une meilleure appréciation de toutes les dimensions des risques pris et, d'autre part, à une optimisation des fonds propres alloués par le groupe à ses activités.

### **Section 01 : L'analyse et la maîtrise des risques au cœur du métier de l'assurance**

La prise de risque est inhérente à toute société. Il n'y a ni croissance, ni création de valeur dans une société sans elle. S'ils ne sont ni correctement gérés, ni maîtrisés, ces risques peuvent affecter la capacité de la société à atteindre ses objectifs. En effectuant une veille permanente sur les risques pour les prévenir et les gérer, le service de gestion de risques occupe une place essentielle dans la conduite et le pilotage des différentes activités de l'entreprise d'assurance.

#### **1- Concepts sur la notion de risque**

De la perception des dommages potentiels liés à une situation dangereuse se rapporte la notion du risque.

##### **1-1- Le risque dans l'entreprise**

Cette notion de « risque » est souvent utilisée de différentes façons et approché différemment selon les domaines et les spécialités. Donc le mot risque revêt des significations différentes. On peut relever plusieurs formulations, dans la littérature, dont les suivantes :

- Le risque « c'est un événement aléatoire pouvant entraîner des dommages ; sa réalisation est ainsi génératrice de pertes pour l'entreprise. » <sup>(1)</sup>
- Selon la norme ISO « 31000 :2010 », « le risque c'est l'impact de l'incertitude sur les objectifs de l'organisme. » <sup>(2)</sup>
- Selon CONSO (P), et HEMICI (F); la notion du risque est inséparable à celle de rentabilité et de flexibilité. Le résultat de l'entreprise est soumis aux aléas qui accompagnent son action dans tous les domaines de l'activité de production et de distribution. Ce risque inhérent à toute activité économique se traduit par la variabilité du résultat. Il affecte la rentabilité de l'actif et par voie de conséquence celle du capital investi. <sup>(3)</sup>

Ces définitions permettent de rendre compte de l'existence de concepts communs liés à la notion de risque. Le risque y définit comme un danger que l'on identifie sans ambiguïté,

---

<sup>1</sup> MARMUSE, C., MONTAIGNE, X : « Management du risque », édition Vuibert entreprise, Paris, 1989, p.45.

<sup>2</sup> Louiso, Jean-Paul : « Gestion du risque ,100 questions pour comprendre et agir »,2<sup>ème</sup> édition, édition AFNOR 2014, p. 214.

<sup>3</sup> CONSO, P, HEMICI, F : « Gestion financière de l'entreprise »,10<sup>ème</sup> édition, édition DUNOD, Paris, p. 294.

associée à la réalisation d'un événement dont la réalisation est probable. Les deux éléments importants sont l'identification du danger et la probabilité de réalisation de l'événement.

### **1-2- Le risque en assurance**

Pour que l'opération d'assurance soit possible, il faut que l'assureur soit capable de donner un prix actuel à un événement futur. C'est ce que permet la notion de risque.

#### **1-2-1- Définition de risque**

« Le terme risque en matière d'assurance selon Ali Hassid « est un événement futur et incertain ..., il dépend seulement du hasard ». <sup>(1)</sup>

« Le risque, strictement parlant, est la valeur monétaire actuelle d'un événement futur. Le calcul de cette valeur mobilise des instruments scientifiques, mathématiques et financiers, qui relèvent de la science de l'actuariat. La valeur actuelle d'un événement futur dépend en particulier de sa probabilité, ce qui fait qu'elle est une fraction de celui-ci, souvent une très petite fraction ». <sup>(2)</sup>

#### **1-2-2- Les conditions d'assurabilité d'un risque**

Un risque n'est assurable par une entreprise d'assurance que si deux conditions sont remplies :

- On peut lui donner un prix, lui attribuer une valeur monétaire. Cela passe par des conventions, en particulier quand il s'agit d'évaluer des pertes par nature hors commerce comme la vie ou le corps humaine, ou la conséquence d'événement dont la nature est mal connue comme les organismes génétiquement modifiés (OGM).
- Il doit être mutualisable. L'assurance est le contraire du pari : un risque unique n'est pas assurable. Il ne le devient que s'il est suffisamment mutualisé. Le rôle de l'assureur est de constituer des pools de risques qui doivent rester équilibrés. Il doit pouvoir « sélectionner » les risques pour que ses portefeuilles de risques ne soient pas déséquilibrés. <sup>(3)</sup>

<sup>1</sup> HASSID, Ali: « introduction à l'étude des Assurances Economiques », édition ENAL, 1984.P. 45.

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: op, cit, p, 4.

<sup>3</sup> Idem, p. 05.

### **2- Les différents types de risques**

Il existe de multiples typologies de risques <sup>(1)</sup>. La première sépare les risques que l'on subit et les risques que l'on prend dans le cadre de son activité. Solvabilité II s'articule autour de la classification qui suit :

#### **2-2- Le risque de souscription**

C'est le risque de perte de la valeur liée aux fluctuations des prestations à verser aux assurés. Le risque de souscription résulte d'évolutions statistiques, macroéconomiques ou comportementales (anti-sélection, aléa moral) ainsi que la survenance de phénomènes dites catastrophiques, c'est-à-dire une faible probabilité d'occurrence et à forte intensité financière.

#### **2-3- Le risque de marché**

Le risque de marché de l'assurance est le risque de pertes de valeur liées aux fluctuations des marchés financiers. Le risque de marché résulte principalement de l'existence du taux minimum garanti aux assurés ainsi que des écarts d'adossement entre les actifs et les passifs de l'assurance, qui, la plupart du temps, tirent leur origine de durations respectivement différentes à l'actif et au passif.

Parmi les risques de marché, le risque de liquidité(ou d'illiquidité) est celui de ne pouvoir vendre à son prix un titre financier. Il peut se traduire, soit par une impossibilité effective de vente, soit par une décote par rapport au prix de revient.

#### **2-4- Le risque de crédit**

Le risque de crédit est le risque de pertes de valeur liées aux effets du changement de la qualité de crédit des créanciers de l'assureur. Le risque de crédit porte, à la fois, sur les émetteurs des instruments financiers dans lesquels les entreprises d'assurance investissent les primes reçues des assurés, et sur les sous-traitants et les réassureurs sur lesquels ces entités ont des créances représentatives de flux d'assurance à recevoir.

#### **2-5- Le risque opérationnel**

Le risque opérationnel est le risque de pertes de valeur liées à des processus internes défectueux ou inadaptés ou à des événements externes. Le risque opérationnel recouvre donc

---

<sup>1</sup> HASSID, Ali: Op. Cit. p153, 154.

le risque d'image de l'entreprise, les risque de dysfonctionnement des procédures internes, les attaques extérieures, les fraudes internes et externes.

À titre d'exemple, les cyber-risque menacent de plus en plus les entreprises et recouvrent les pertes financières, les risques de réputation, les dénis de service. Ces risques sont liés à des failles des systèmes d'information permettant des attaques externes. Le risque juridique, le risque de fraude, le risque de réputation sont donc des risques opérationnels.

### **2-6- Les autres risques**

D'autres risques pèsent sur les entreprises d'assurance. Le risque stratégique (mauvais choix du management), le risque de non conformité ou le risque business (déviation du volume d'activité par rapport aux objectifs budgétaires) ne sont par exemple pas intégrés dans les calculs de solvabilité.

A côté des risques statistiques (déviation encadrée simplement par la loi des grands nombres), des risque comportementaux (comportements des assurés ou des vendeurs modifiés par le produit d'assurance en lui-même), des risques de catastrophes, on retrouve une autre forme d'aléa ; l'incertitude.

Les assureurs sont des entrepreneurs ; lorsqu'ils sont sur des nouveaux marchés, des nouveaux modes de distribution, des catégories de risque qu'ils ne connaissent pas mais surtout lorsqu'ils innovent ou qu'ils s'adaptent à de nouveaux modes de vie, de consommation, à de nouvelles technologies, ils sont confrontés à un manque de données statistiques ou de prix de marché, et donc à une forte incertitude sur la volatilité des affaires qu'ils mettent en place.

### **3- Le cycle des risques**

Le cycle des risques comporte 4 étapes majeures : <sup>(1)</sup>

#### **3-1- La politique de risque**

Cette phase (Entreprise Risk Management, ERM) comprend la définition et la mise en œuvre de la politique de risque : elle explicite la stratégie risque, la gestion du capital, les

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 157.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

gouvernances, les processus de décision. Elle est validée par l'organe de la direction de l'entreprise (le conseil d'administration par exemple).

### **3-2- La prise de risque**

La prise de risque recouvre la souscription d'affaires, l'acquisition de portefeuilles ou de compagnies mais également l'investissement dans des actifs financiers à l'égard des provisions techniques et la gestion tactique de ces actifs. Cette phase opérationnelle mobilise l'entreprise bien au-delà des équipes de risque (commerciaux, gestionnaires, équipes, d'investissements).

### **3-3- Le suivi des risques**

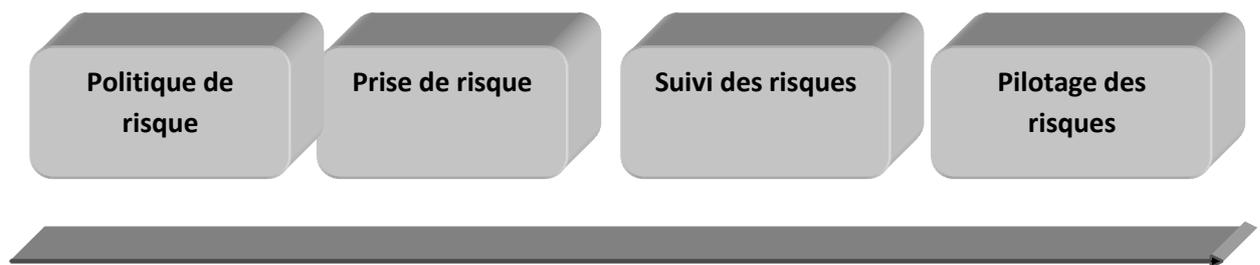
Le suivi des risques intègre l'établissement de tous les états de reporting sur les risques, le calcul des provisions et de la solvabilité.

### **3-4- Le pilotage des risques**

Le pilotage des risques intègre l'atténuation des risques (risk mitigation). Il s'agit de la mise en œuvre des transferts de risque (réassurance, titrisation, swaps de portefeuilles, etc.).

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 01 : le cycle des risques**



**Source: TRAINAR, P., THOUROT, P: Op. Cit, page.157.**

## **4- La gestion du risque**

Le système de gestion des risques facilite l'atteinte des objectifs de développement, de rentabilité et de solvabilité du résultat de l'entreprise, minimise le risque de faillite et garantit ainsi la réalisation de la promesse faite à ses clients.

### **4-1- Définition de la gestion du risque**

La gestion du risque peut être définie comme l'ensemble des activités coordonnées en vue de réduire le risque à un niveau jugé tolérable ou acceptable. Cette définition, cohérente avec les concepts présentés dans les guides (ISO/CEI) 51 et 73 (ISO 99), s'appuie, ainsi, sur un critère d'acceptabilité du risque <sup>(1)</sup>.

#### **4-1-1- Les objectifs de gestion des risques**

La gestion des risques est une opération commune à tout type d'activité. Les objectifs visés peuvent concerner par exemple :

- Le gain de rentabilité et de productivité ;
- La gestion des coûts et des délais ;
- La qualité d'un produit ...

#### **4-1-2- Les phases de la gestion des risques**

La gestion des risques est un processus itératif qui inclut notamment les phases suivantes :

- Appréciation du risque (analyse et évaluation du risque) ;
- Acceptation du risque ;
- Maîtrise ou réduction du risque.

### **4-2- Le dispositif de gestion des risques**

Le dispositif de gestion des risques, permet à l'entreprise d'assurance d'identifier, de mesurer, de contrôler, de gérer et de déclarer les risques auxquels elle est ou pourrait être exposée, aux niveaux individuel et agrégé, ainsi que les interdépendances entre ces risques. Ce système de gestion des risques est intégré à la structure organisationnelle, aux processus de prise de décision et aux procédures d'information de l'entreprise d'assurance.

#### **4-2-1- Les contraintes à respecter par le dispositif de gestion des risques**

Le dispositif de gestion des risques doit respecter les contraintes suivantes :

---

<sup>1</sup> MEKIRI, Aboubakr : « Contribution à l'analyse des risques et à l'amélioration de la procédure d'identification, et la hiérarchisation des mesures de contrôle ». Mémoire de master, Domaine : Sciences et technologies, Filière : Génie industriel, Spécialité : Management de qualité. Université de M'HAMED BOUGARA - BOUMERDES, FACULTE DES SCIENCES DE L'INCEEUR. Promotion [2016-2017], P.28.

- Le dispositif doit être complet : il couvre l'ensemble des risques auxquels l'entreprise est exposée ;
- Le dispositif doit être cohérent : il permet de réconcilier dans une version globale la stratégie de risque des actionnaires, des managers et les prises de décisions opérationnelles de l'ensemble des collaborateurs de l'entreprise ;
- Le dispositif doit être homogène : il est inutile de surprotéger l'entreprise face à un risque pour l'exposer de manière inconsidérée à une autre ;
- Le dispositif doit être intégré dans l'activité opérationnelle : il ne s'agit pas d'une organisation parallèle réservée à quelques fonctions spécifiques de l'entreprise mais d'un cadre opérationnel pour tous les collaborateurs ;
- Le dispositif doit être simple et compréhensible : ce ne doit pas être un processus administratif complexe mais un système d'information et des procédures de décision faciles à appréhender par les acteurs de l'entreprise.

La prise de risque est fondement de l'activité de l'entreprise d'assurance. Le dispositif de gestion des risques n'a donc pas vocation à empêcher la prise de risque mais à l'encadrer, la rendre explicite et cohérente avec la stratégie de développement et les attentes des actionnaires <sup>(1)</sup>.

### **5- Les outils de gestion des risques**

Cette partie porte sur les principaux outils de gestion des risques et notamment sur ceux qui sont apparus au cours des dernières années ou qui ont fortement évolué, <sup>(2)</sup> en raison d'un des changements de l'environnement et d'autre part des mutations de la réglementation. Ces outils ont souvent plusieurs finalités et sont utilisés dans les différentes phases du cycle des risques de l'entreprise d'assurance.

#### **5-1- Les contrôles**

Le dispositif de contrôle interne des risques est transversal par rapport à l'ensemble des filières de risque. Il s'appuie sur 3 niveaux :

- 1<sup>er</sup> niveau : les contrôles intégrés dans les opérations ;

---

<sup>1</sup> TRAINAR P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 152, 153.

<sup>2</sup> Idem, p. 173, 184.

- 2<sup>e</sup> niveau : la validation des contrôles de premier niveau effectuée par des équipes dédiées ou des opérationnels indépendants ; c'est le contrôle permanent ;
- 3<sup>e</sup> niveau : le contrôle indépendants effectués dans le cadre de mission d'audit périodique ; ce sont les contrôles ponctuels.

Le dispositif de contrôle doit garantir le bon fonctionnement des processus suivants :

- Identification et cartographie des risques : suivi des incidents survenus ou potentiels ;
- Mesure des risques : détermination de la probabilité et du montant de l'impact du risque sur l'entreprise et l'exposition maximale ;
- Reporting des risques : reporting instantané du risque vers les dirigeants de l'entreprise en appliquant le principe de proportionnalité, suivi de son évolution et clôture du suivi ;
- Atténuation des risques : suivi de la mise en œuvre des mesures d'atténuation du risque, contrôle de leur efficacité.

### **5-2- La modélisation**

Le premier pilier de solvabilité II, les normes de calcul de la valeur introduites par le CFO Forum et les exigences de la gestion actif/passif ont accéléré l'utilisation d'outils de simulation par les entreprises d'assurance. Ces nouvelles exigences ont été facilitées par la richesse de l'information disponible dans l'entreprise et par les capacités de calcul actuelles des systèmes d'informations.

### **5-3- Les stress tests**

Afin de suivre et de mesurer son exposition aux risques financiers, un groupe effectue régulièrement des stress tests ou simulations de crise qui permettent de connaître le montant de pertes exceptionnelles en cas de fluctuations dangereuses et importante du marché <sup>(1)</sup>. Le stress testing est l'un des outils les plus importants de la prise de décision. Il s'agit de mesurer comment l'entreprise résiste à telle situation définie par une crise interne, crise économique, crise politique, catastrophe naturelle ou technologique, etc <sup>(2)</sup>.

---

<sup>1</sup> PIERANDREI, Laurent « Risk Management (Gestion des risque en entreprise, banque et assurance)», édition DUNOD. 3<sup>ème</sup> ed, Paris, 2015; p. 52.

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p, 178.

### **5-4- Le reporting**

Les entreprises d'assurance, et notamment les groupes, sont confrontées à des exigences de reporting différentes dans chacun des territoires où elles opèrent et mais également dans le pays d'implantation du groupe.

### **5-5- Les transferts de risque**

Les transferts des risques permettent de piloter les risques et la solvabilité, au-delà des choix de développement stratégiques. A titre d'exemple, une entreprise qui a pour objectif de faire évoluer son profil de risque en diminuant son exposition aux risques de souscription dommages pour prendre plus de risques de souscription de prévoyance utilisera des techniques de transfert de risque. Un traité de réassurance élargi diminuera son exposition aux risques de dommages dans tel ou tel marché.

### **5-6- L'infrastructure risque**

La plus grande limite du dispositif de risque sera toujours le système d'information et la qualité des données disponibles. La meilleure politique de risque, le meilleur concept d'appétence au risque ou le meilleur modèle seront sans utilité sans une infrastructure informatique de qualité.

## **6- L'analyse des différents types de risques**

Les risques auxquels sont exposés les bilans des assureurs ont diverses origines et nous nous attacherons à détailler ceux qui pourraient potentiellement avoir le plus de répercussions en termes d'impact bilanciel : <sup>(1)</sup>

### **6-1- le risque technique**

Le risque technique pour un assureur est de sous-estimer le montant de la prime initialement perçue pour couvrir un risque ainsi que celui de sous-estimer le montant des réserves pour faire face aux sinistres à l'ultime est basé sur une estimation de l'indemnisation (le cout du sinistre) et des charges afférentes en matières de gestion.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 315-323

### **6-2- Le risque de marché**

De par la nature de leur modèle d'activité, les assureurs sont fortement exposés aux risques de marché en raison de leur activité d'investissement pour compte propre en totalité dans le cas de l'assurance ce dommages mais aussi en partie dans le cadre de l'assurance-vie. C'est d'ailleurs quasi-systématiquement en raison des risques de marchés auxquels ils sont exposé que certains assureurs font face à difficultés financières susceptible de les mener à l'insolvabilité. La taille de levier important. Les risques de marchés seront atténués et maîtrisés grâce une stratégie de diversification des placements et des gestions des actifs en liaison avec les passifs de l'assureur.

### **6-3- Le risqué de liquidité**

Le risque de liquidité peut être défini de manière générique comme étant le risque de disposer de liquidités insuffisantes par rapport aux besoins de l'assureur. Une mauvaise compréhension, planification et gestion des besoins en liquidité ont souvent été à risque est généralement davantage présent pour les activités bancaires.

### **6-4- Le risque opérationnel et de non-conformité**

Le risque opérationnel, correspond au risque résultant de l'inadéquation ou de la défaillance des processus internes, des personnes, des systèmes ou d'événements extérieurs et risque juridique.

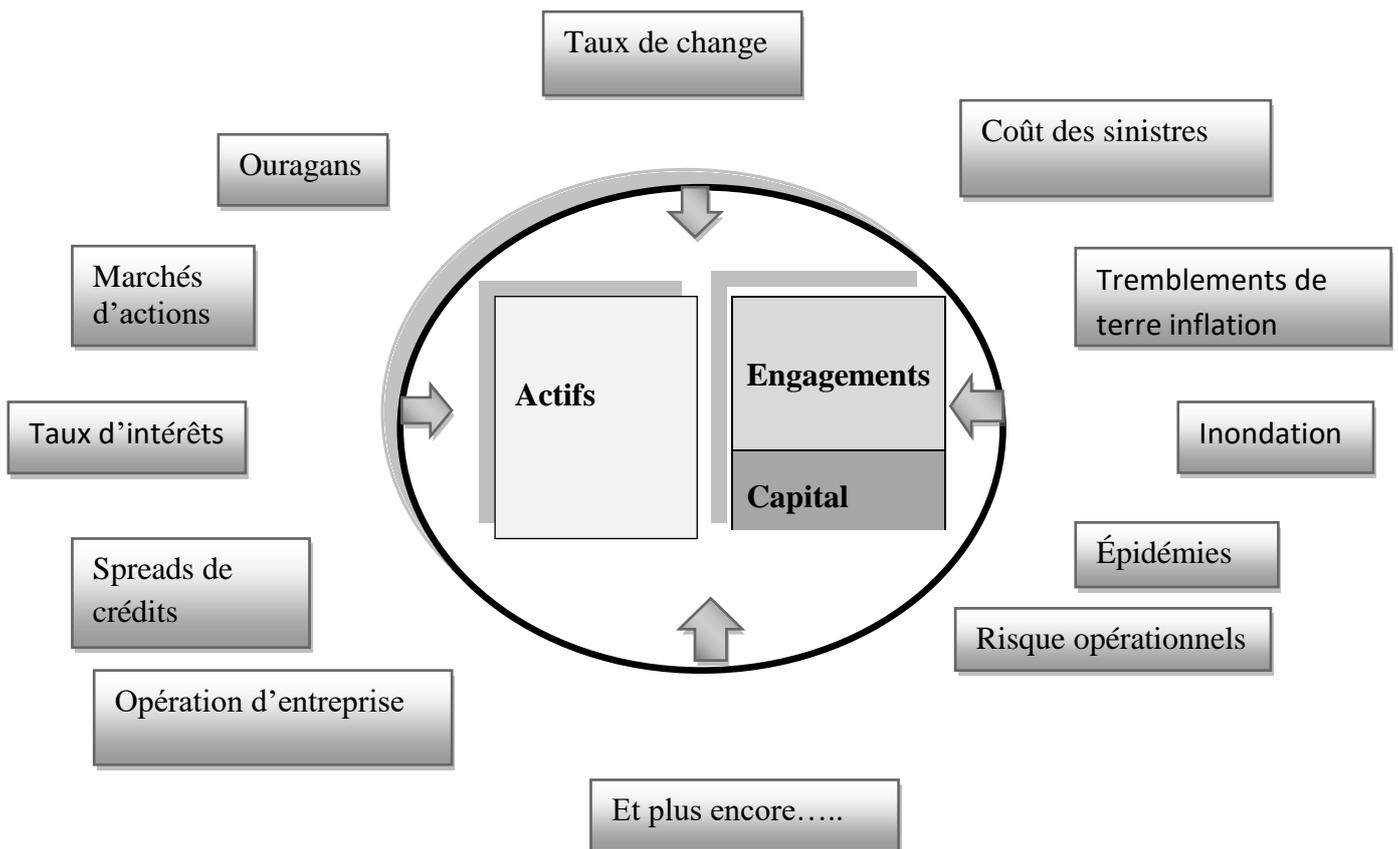
Les risques de non-conformité, concernant notamment le non-respect des règles liées aux activités financières, qu'elles soient de nature législative ou réglementaires, des normes professionnelles et déontologiques, d'instructions, de l'éthique dans les comportements professionnels ou encore de la lutte contre le blanchiment d'argent, la corruption ou le financement du terrorisme.

Avec le développement exponentiel des nouvelles technologies, les risques liés à l'utilisation des outils informatiques sont de plus en plus importants et font l'objet d'une surveillance grandissante de la part des gestionnaires de risques. En effet, les impacts financiers et non-financiers d'une perte, d'un vol ou d'une divulgation de données propres à l'assureur pourraient être d'une ampleur incalculable.

## Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 02 : différents types de risques exerçant des contraintes sur le bilan des assureurs.**



Source: CRO forum, « insurance Risk Management Response to the Financial Crisis », avril 2009.

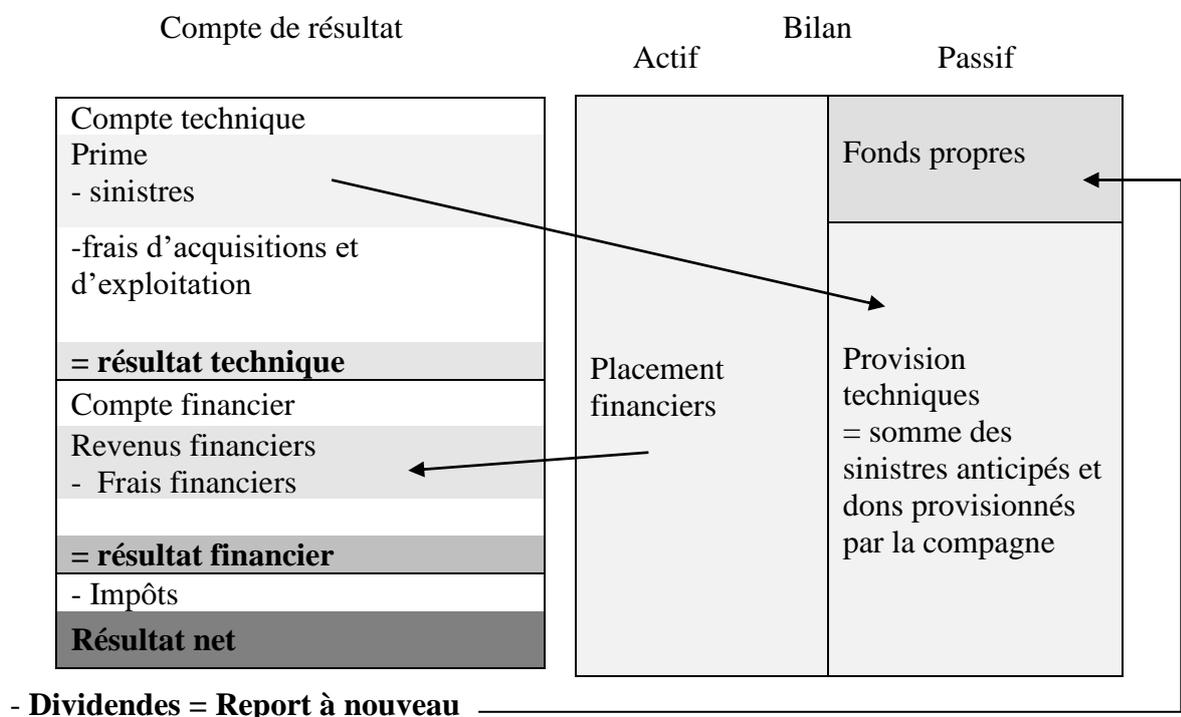
**Section 02 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur dommage**

La rentabilité des activités d'assurances dommages provient à la fois de la contribution du résultat technique (autrement dit de la couverture par l'assureur de l'aléa de sinistre) et de la contribution du résultat financier de l'assureur (production financière liée aux placements constitués en représentation des fonds propres et des provisions techniques de la compagnie).

**1- La spécificité de fonctionnement d'un assureur dommages**

- Compte tenu du cycle d'exploitation inversé de l'assureur dommages, déjà mentionné, les composantes techniques et financières sont deux éléments indissociables de la formation et de l'analyse des résultats. Les résultats financiers ne devront donc pas être analysés comme un élément exceptionnel du compte d'exploitation comme cela peut être éventuellement le cas de secteurs d'activités non financiers.
- De même, l'analyse du compte de résultat s'appuiera sur l'analyse de certains postes du bilan dont les évolutions auront des implications sur la formation du résultat et sur la rentabilité de l'entreprise <sup>(1)</sup>.

**Figure N° 03 : schéma simplifié du fonctionnement d'un assureur dommages**



Source: TRAINAR, P., P. THOUROT, P: op, cit, page. 324.

<sup>1</sup>TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 324.

### **2- Les étapes d'analyse de la rentabilité d'un assureur dommage**

La méthodologie d'analyse de la rentabilité au sein des compagnies d'assurance est la même sollicitée par les autres entreprises. Les rubriques d'analyses sont les spécificités des états financiers des sociétés d'assurance, les agrégats du bilan et les composantes du compte de résultat.

#### **2-1- L'analyse du compte de résultat**

Les éléments clés de l'analyse du compte de résultat d'une compagnie d'assurance sont les comptes techniques dont la somme des résultats fait sortir le résultat d'exploitation. L'évolution des primes émises reflète l'effort commercial de la société et enfin le résultat financier par branche, il s'obtient par la différence entre les produits et les charges des placements affectés aux opérations d'assurances <sup>(1)</sup>.

##### **2-1-1- L'analyse du compte technique**

L'évolution de la rentabilité technique de l'assureur dommages peut se résumer à l'évolution de son « **ratio combiné** » : celui-ci mesure l'ensemble des sinistres provisionnés ou payés par l'entreprise ainsi que l'ensemble des frais engagés par rapport aux primes d'assurance, encaissées <sup>(2)</sup>.

##### **2-1-1-1- L'analyse des primes**

L'activité commerciale de l'assureur se traduit par la couverture d'un risque pour une période de temps déterminé en échange duquel son client lui verse une prime d'un montant préalablement défini. Lorsque la prime est encaissée par l'assureur, elle est dite « **émise** ».

En fonction de son appétit pour le risque et/ou de sa solidité bilancielle, l'assureur se réassurera de montants plus ou moins élevés. La prime brute devient après réassurance une prime nette, elle est dite « **nette de réassurance** ».

Les polices d'assurance et donc les primes ne sont pas toutes émises le 1<sup>er</sup> janvier mais à tout moment de l'année : souscrite en général pour une durée d'une année, l'assureur enregistre, dans son compte de résultat, la prime au prorata temporis : la prime sera alors dite « **acquise** ».

---

<sup>1</sup><https://anouarelka.wordpress.com/2015/11/13/analyse-des-etats-financiers-des-compagnies-dassurance/>.

Consulté le: 01.12.2018, à : 19 H

<sup>2</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 324, 325, 326

La prime brute émise initialement devient au bout du compte une prime nette acquise. Elle servira de dénominateur au calcul du ratio combiné.

### **2-1-1-2- L'analyse de la sinistralité**

Second pilier de l'analyse de la rentabilité technique du compte d'exploitation en assurance dommages, les sinistres constituent la partie cruciale de l'étude du ratio combiné et requiert le plus d'attention <sup>(1)</sup>.

#### **a- Le montant des sinistres provisionnés**

Les sinistres enregistrés par l'assureur dans son compte de résultats et qui sont utilisés dans le calcul du ratio combiné comprennent en réalité plusieurs éléments : les sinistres futurs, non encore déclarés, mais qui font l'objet d'une estimation de leur coût futur par l'assureur. L'actuaire déterminera le montant de la provision à constituer en fonction de multiples observations statistiques et d'estimations concernant notamment la fréquence et le coût moyen des sinistres, l'inflation, l'environnement jurisprudentiel...

Les sinistres provisionnés constituent ainsi un engagement technique au passif du bilan de l'assureur qui reflète la somme des sinistres que l'assureur estime qu'il aura à payer un jour. Lorsque que les sinistres provisionnés sont réglés, la provision de sinistres diminue d'autant.

A mix d'activité et sinistralité inchangés, lorsqu'une compagnie affiche une croissance d'activité, les nouvelles provisions de sinistres constituées seront supérieures aux sinistres réglés conduisant à une hausse des provisions techniques du groupe.

#### **b- Le suivi de la provision pour sinistre**

Point important, compte tenu de son cycle d'exploitation inversé, l'assureur vend le prix d'un service sans en connaître exactement le coût. La provision de sinistre fera donc l'objet d'un suivi au cours du temps et son montant sera réajusté en fonction des dernières informations portées à la connaissance des actuaires (expérience de l'assureur, information spécifiques en provenance du marché ou des concurrents, revues actuarielles indépendantes).

Il faut approcher les provisions de sinistres comme une somme d'éléments instables dont le montant fluctue dans le temps et qui fait l'objet d'ajustement positifs (bonis de liquidation) ou négatifs (malis de liquidation) au fil du temps.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 327, 328, 329.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

L'examen et l'évolution dans le temps des bonis ou des malis de liquidation renseignera sur la politique de provisionnement plus ou moins prudente de l'assureur au cours du temps. Ceci peut correspondre également à une phase particulière du cycle de provisionnement dans un pays ou dans une branche d'activité.

- **Remarque**

Mesuré en pourcentage des primes, si le pourcentage est positif, celui-ci traduira un dégagement de réserves (boni de liquidation). A contrario, s'il est négatif, ceci traduira un effort de renforcement des réserves techniques (mali de liquidation).

Ceci permet d'analyser l'évolution de la sinistralité corrigée des mouvements de provisions. Par ailleurs, certaines années l'assureur pourra subir des sinistres d'une ampleur exceptionnelle qui viendront alourdir sa charge de sinistres annuelle et l'évolution de son ratio de sinistralité.

### **2-1-1-3- L'analyse de coûts**

En plus du coût des sinistres, l'assureur doit engager un certain montant de dépenses nécessaires à son activité commerciale (acquisition des primes) à la gestion au règlement des sinistres. Il convient de noter qu'en fonction de l'organisation des assureurs opérant sous forme de groupe, les coûts de la maison mère (direction générale et fonctions centrales, qui comprendra également les coûts réglementaires) pourront être ou non réalloués aux entités opérationnelles.

Les coûts liés à l'activité commerciale de l'assureur sont les plus significatifs et correspondent aux commissions versées aux apporteurs qu'ils soient agents généraux ou courtiers.

Les coûts administratifs et de gestion comprennent l'ensemble des autres coûts et reflètent les coûts de fonctionnement liés à la souscription et à la gestion de la compagnie, du personnel y étant rattaché, les bureaux, les taxes sur primes, etc. <sup>(1)</sup>

### **2-1-2- L'analyse du compte financier**

Entre le moment où il souscrit la prime d'assurance et le moment où il paiera le sinistre, l'assureur investira les sommes dans des actifs financiers. Ces placements financiers

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 329, 330.

à l'actif du bilan de l'assureur viennent en représentation des fonds propres et des provisions techniques qui figurent au passif du bilan de la compagnie.

Les revenus financiers générés par l'activité d'investissement de la compagnie sont constitués par les coupons sur les actifs obligataires, le dividende sur action, les revenus de loyers pour l'immobilier ainsi que les plus ou moins-values réalisées. Notons que les plus-values latentes sont par leur plus grande part comptabilisées directement dans les fonds propres et sont par conséquent sans conséquence sur le résultat financier de la compagnie.

L'assureur peut décider de conserver la gestion de ses placements en interne ou faire gérer tout ou partie de ses investissements en confiant la gestion à des prestataires extérieurs. Dans le passé, les revenus financiers ont constitué une partie très importante des résultats des assureurs.

Le montant des revenus perçus par l'assureur dépendra donc de plusieurs facteurs :

- La taille des actifs en lien principalement avec le type de branche souscrite ;
- L'allocation d'actifs et l'exposition plus ou moins importante à des actifs risqués ;
- Le rendement de chaque classe d'actifs. <sup>(1)</sup>

### **3- Analyse du bilan**

L'analyse de bilan consiste à recourir à un ensemble des techniques et de normes qui permettent de synthétiser et analyser d'un point de vue économique et financier les principales masses d'actifs et de passifs d'une société ou d'une entreprise individuelle.

#### **3-1- Les provisions**

L'assurance est principalement caractérisée par l'inversion du cycle économique de production. La société d'assurance collecte des primes mais ignore ex ante ses charges techniques c'est-à-dire les sinistres qu'elle aura à payer. Pour assurer une couverture de ses charges techniques qui sont souvent très importantes et par conséquent se prémunir des aléas, elle est tenue de constituer dans ses livres des provisions techniques relativement significatives et d'avoir dans ses actifs des placements en représentation de celles-ci.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op. Cit, p.331, 332.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

Selon Le Manh et al (2005 : 112), une provision est un passif dont l'échéance ou le moment est incertain. Les provisions sont des corrections comptables destinées à anticiper une charge.

« Les provisions techniques sont les provisions destinées à permettre le règlement intégral des engagements pris envers les assurés et bénéficiaires de contrat. Elles sont liées à la technique même de l'assurance et imposées par la réglementation.

Ces provisions constituent l'un des aspects les plus spécifiques et les plus délicats de la comptabilité des compagnies d'assurance : en effet, pour l'essentiel, elles résultent d'évaluations et d'estimations qui doivent être faites avec la plus grande prudence » (Simonet, 1998)<sup>(1)</sup>.

Le rapport existant entre les capitaux propres et les provisions techniques des sociétés d'assurances est un ratio de solvabilité. Il exprime la marge dont dispose la société pour absorber une insuffisance des provisions techniques.

### **3-1-1- La marge de solvabilité**

La marge de solvabilité est l'ensemble des ressources constituées notamment par le capital social, les réserves, destinées à pallier une insuffisance des provisions techniques. Les entreprises d'assurance doivent justifier de l'existence d'une telle marge et le législateur, défenseur des intérêts de l'assuré, a pour constante préoccupation que l'assureur soit en mesure d'honorer ses engagements.

A cette fin, le législateur définit des règles de détermination des provisions techniques et pose le principe de couverture de ces provisions par des actifs équivalents. La marge de solvabilité se calcule comme suit :

Marge de solvabilité = capital social + réserves réglementaires + provisions réglementaires +/- report à nouveau.

<sup>1</sup> DIEYNABA, L Y : « L'expert-comptable (commissaire aux comptes) face aux risques d'audit des sociétés d'assurances de dommages : cas du cabinet pyramid group Sénégal », Mémoire de master professionnel en audit et contrôle de gestion (MPACG), Institut Supérieur de comptabilité, de Banque et de Finance (ISCBF), Centre Africain d'Etude Supérieures en gestion, promotion (2010-2012), p. 15.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

Cette marge doit être  $\geq 20\%$  primes acquises ou  $\geq 15\%$  dettes techniques.

### **3-1-2- Ratio de solvabilité ou d'autonomie financière**

Ce ratio mesure le taux de financement par l'environnement externe c'est-à-dire les tiers par rapport au financement de l'entreprise par ses propres moyens (les capitaux des investisseurs. Elle se calcule comme suit :

$$\text{Ratio de solvabilité} = \text{Fonds propres} / \text{les dettes à long terme}$$

### **3-1-3- Ratio de financement par le biais de réassurance**

Il est toujours inférieur à 1, il explique le recours des compagnies d'assurance à la technique de réassurance, c'est-à-dire le financement à travers la réassurance. Il se calcule comme suit :

$$\text{Ratio de financement par le biais de réassurance} = \text{Provisions technique à la charges des réassureurs (actif)} / \text{provisions techniques opérations directes (passif)}.$$

### **3-2- Placements affectés aux opérations d'assurances**

L'actif d'une entreprise d'assurance est constitué d'une part des immobilisations d'exploitation qui sont celles affectées à l'activité professionnelle ou constituant l'actif libre et d'autre part des immobilisations de placements affectées à la couverture des engagements techniques de l'entreprise. L'utilité des placements affectés aux opérations d'assurances en tant qu'indicateur relève du fait qu'il constitue le portefeuille sous gestion de la société, et peut être corrélé avec le résultat financier (résultat financier vie et non vie)<sup>(1)</sup>.

<sup>1</sup><https://anouarelka.wordpress.com/2015/11/13/analyse-des-etats-financiers-des-compagnies-dassurance/>.  
Consulté le: 01.12.2018, à : 19 H

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

L'originalité l'industrie d'assurance repose sur un principe de la « couverture » des engagements du passif règlementé par des actifs « équivalents » admis à les représenter.

« Afin que les engagements de l'assureur puissent être intégralement respectés, la législation impose des règles de placement qui l'obligent à investir les sommes affectées aux assurées dans des catégories d'actifs règlementé. » (Beer et AL, 2008 : 30)<sup>(1)</sup>.

### **4- Ratios et indicateurs clés en assurance non vie**

Les ratios représentent des outils importants pour analyser les caractéristiques et la santé propre à chaque société. Ils sont notamment largement utilisés par les analystes financiers externes. Ceux-ci cherchent alors à mesurer la santé et la performance de la société soit pour donner un avis en termes de valorisation boursière ou une évaluation de la capacité de l'assureur à faire face à ses engagements (agence de notation). Les ratios et indicateurs sont spécifiques selon l'activité étudiée.

#### **4-1- Ratios d'activité**

On en distingue :

##### **4-1-1- Taux de croissance des primes (émises ou acquises)**

Ce ratio de base, reflète la croissance du chiffre d'affaires de la société. Le calcul sur la base des primes émises reflète la croissance du quittancement, alors que le ratio sur les primes acquises traduit la croissance du chiffre d'affaires comptable<sup>(2)</sup>.

➤ Le calcul sur la base des primes émises :

$$\text{Taux de croissance des primes} = \text{Primes émises N} / \text{Primes émises N-1}$$

<sup>1</sup> DIEYNABA, L Y, Op, Cit. p. 19.

<sup>2</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

➤ Le calcul sur la base des primes acquises :

$$\text{Taux de croissance des primes} = \text{Primes acquises N} / \text{Primes acquises N-1}$$

Dans la pratique ces ratios peuvent être très proches lorsque le taux de report des primes sur l'exercice suivant est faible. C'est le cas notamment des sociétés dont l'échéance des contrats est le 31 décembre. Ce ratio peut être calculé de façon globale mais aussi par catégories ministérielles.

Il est également particulièrement intéressant en fonction des caractéristiques de la société de pouvoir le calculer par type de réseau, par type de marché (particuliers, professionnels), ou par zones géographiques. Cette analyse ne peut être alors menée que sur la base d'une comptabilité analytique donc de façon interne à la société. Ce ratio permet de constater la croissance ou la baisse du chiffre d'affaires mais ne permet pas de comprendre son évolution.

En effet l'évolution de la production est liée à la variation des tarifs et à la variation du nombre de contrat. Des indicateurs complémentaires sont donc nécessaires pour pouvoir mieux appréhender les variations de prime

Ce ratio peut être calculé en brut de réassurance et net de réassurance. On a alors :

$$\text{Taux de croissance des primes} = \text{Primes émises brutes N} / \text{Primes émises brutes N-1}$$

Ou :

$$\text{Taux de croissance des primes} = \text{Primes émises nettes N} / \text{Primes émises nettes N-1}$$

La comparaison entre ces ratios permet de mesurer l'impact de la politique de réassurance et en particulier comment la croissance a été plus ou moins cédée au réassureur.

### **4-1-2- Taux de rétention des primes**

Ce ratio traduit la politique de réassurance de la société. Un taux de 100% signifie que la société conserve l'ensemble du risque et ne recourt pas à la réassurance<sup>(1)</sup>.

$$\text{Taux de rétention des primes} = \text{Primes émises nettes N} / \text{Primes émises brutes N}$$

### **4-1-3- Taux de croissance des affaires nouvelles**

Il s'agit d'un ratio interne à la société puisqu'il ne peut pas être calculé sur la base de documents publiés. Il traduit le dynamisme des réseaux de distribution et permet de mesurer l'impact des opérations commerciales. Il est cependant important d'être vigilant lors de l'analyse de ce ratio notamment s'il est calculé sur l'ensemble de la société puisqu'il peut mélanger des contrats de natures très différentes. Une analyse par branche ou par type de produits est souvent nécessaire. Il se calcule par :

$$\text{Taux de croissance des affaires nouvelles} = \text{Primes émises nettes N} / \text{Primes émises brutes N}$$

Ce ratio peut également être calculé en montant.

### **4-1-4- Taux de résiliation**

Il s'agit d'un indicateur très utilisé qui ne peut être calculé que sur la base de données interne à l'entreprise. Il se calcule par la formule suivante :

$$\text{Taux de résiliation} = \text{Nb de résiliations N} / \text{portefeuille 1/1/N}$$

### **4-1-5- Taux de croissance du portefeuille**

Ce ratio mesure la croissance du portefeuille en nombre de contrats. Il s'explique d'une part par le nombre d'affaires nouvelles souscrites et d'autre part par le nombre de résiliations enregistrées<sup>(2)</sup>. Il est calculé de la façon suivante :

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

<sup>2</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

Taux de croissance du portefeuille = Nb contrats en portefeuille 31/12/N / Nb contrats en portefeuille 31/12/N-1

### **4-1-6- Taux de marge d'assurance nette**

Taux de marge d'assurance nette = Charge de fonctionnements / Marge d'assurance nette

Ce ratio mesure l'excédent des primes acquises sur les prestations.

### **4-2- Ratios techniques et financière**

On en distingue :

#### **4-2-1- Ratio sinistralité (S/P)**

Ce ratio est très utilisé par les compagnies d'assurance. Il fournit une aide à la décision en permettant, entre autres, de mesurer la performance des produits d'assurance, et de définir la rentabilité de ces derniers <sup>(1)</sup>. Ce ratio est généralement réservé à la branche d'assurance non vie.

##### **4-2-1-1- Définition de ratio sinistralité**

Le ratio sinistralité est un ratio technique calculé par l'assureur afin de vérifier la rentabilité d'une police d'assurance : il consiste à calculer le rapport entre le montant des sinistres et celui des primes (S/P). L'analyse de ce ratio permet d'apprécier l'efficacité technique d'un assureur dommage.

Les compagnies d'assurance sont des entreprises fonctionnelles et en principe, elles doivent couvrir tous les frais afférents à leurs activités. Ce qui implique que ce ratio doit être nécessairement inférieur à 1. Autrement dit, les primes encaissées devraient être supérieures au remboursement (ou à la prise en charge) des sinistres.

---

<sup>1</sup> GOURLIER, Sophie : « analyse de la rentabilité d'un produit en santé individuelle » Mémoire présenté devant l'université Paris Dauphine pour l'obtention du diplôme du Master Actuariat et l'admission à l'institut des actuaires le 14.11.2014, p. 41.

### **4-2-1-2- Mode de calcul**

Le ratio de sinistralité se calcule par la formule suivante :

$$\text{Ratio sinistralité} = \text{Charges des sinistres brutes N} / \text{Primes acquises N}$$

Ce ratio est également calculé après prise en compte de la réassurance. On a alors :

$$\text{Ratio sinistralité} = \text{Charges des sinistres nettes N} / \text{Primes acquises nettes N}$$

La charge des sinistres regroupe le montant des sinistres payés, plus le montant des frais de gestion afférents au règlement de ces sinistres ainsi que la variation des provisions pour sinistres à payer. On peut donc le décomposer de la manière suivante

$$\begin{aligned} & (\text{Sinistres payés N} + \text{variations des provisions sinistres}) / \text{Primes acquises N} \\ & + \\ & (\text{Coût de gestion des sinistres}) / \text{Primes acquises N} \end{aligned}$$

Cette décomposition permet de mesurer le poids respectif des deux composantes (charges pures et frais de gestion) dans le ratio de sinistralité. La limite de l'appréciation de ce ratio réside dans le fait que la charge de sinistres intègre les gains (bonis) et pertes (malis) dégagés lors du règlement des sinistres antérieurs à l'exercice étudié.

- Si le règlement de ces sinistres anciens est supérieur au montant des provisions constituées la société est globalement en situation de mali (sous provisionnement).
- Au contraire si le règlement de ces sinistres anciens est inférieur au montant des provisions constituées la société est globalement en situation de boni. L'existence de bonis est révélatrice d'une politique de provisionnement plus ou moins prudente adoptée par la société.

D'autres ratios et indicateurs sont également calculés de façon interne pour suivre et analyser la charge de sinistres :

- **Coût moyen** = (sinistres payés N + variation de provisions pour sinistres) / nombre de sinistres, le coût moyen des sinistres peut être calculé par année de survenance des sinistres.

- **Fréquence des sinistres** = nombre de sinistres / nombre de contrats, la fréquence est généralement exprimée en pour mille (‰).
- **La prime pure** = (sinistres payés N + variation de provisions pour sinistres) / nombre de contrats, la prime pure correspond au coût moyen du risque pour un contrat. Il correspond donc au coût moyen multiplié par la fréquence. Ces indicateurs serviront dans le cadre de la tarification <sup>(1)</sup>.

### **4-2-2- Ratios de frais de gestion**

Les frais de gestion sont composés des frais d'acquisition, des frais d'administration, des autres charges techniques et des frais de gestion des sinistres.

Plusieurs ratios de frais peuvent donc être calculés. Le calcul habituellement retenu est sur la base des primes émises. Au niveau du compte de résultat les frais de gestion des sinistres sont inclus dans les charges des sinistres. Le ratio de frais de gestion est le suivant :

$$\text{Ratios de frais} = \text{Frais de gestion (hors frais de gestion des sinistres)} / \text{primes émises}$$

### **4-2-3- Le ratio combiné**

Le ratio combiné est considéré comme l'un des meilleurs indicateurs de la performance par les assureurs, comme mesure de la rentabilité de leur activité.

#### **4-2-3-1- Définition du ratio combiné**

« Le ratio combiné est l'indicateur le plus courant de la rentabilité technique des activités d'assurance. Il sert à comparer le marché de l'assurance et les analystes financiers l'utilisent pour comparer la rentabilité des opérations d'assurance de différentes entreprises et pour comparer les diverses branches d'activité » <sup>(2)</sup>.

« L'APREF (association des professionnels de la réassurance en France) en donne la définition suivante : le ratio combiné est « la somme des frais généraux, des commissions encourues, des sinistres survenus et des provisions complémentaires rapportées aux primes acquises ».

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

<sup>2</sup> GREGORIO, Antonella di : « La gestion des sinistres en assurance IARD, quels leviers d'optimisation et d'amélioration de la performance opérationnelle pour une gestion efficiente et innovante ? », Thèse professionnelle, MBA CNAM/ENASS (2009/2011). P. 18.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

Cet « instrument » permet de mesurer l'efficacité de la gestion des compagnies d'assurance, l'amélioration de ce ratio impose d'actionner trois leviers :

- \_ La réduction des frais de gestion ;
- \_ L'amélioration du service aux clients ;
- \_ La maîtrise des coûts de sinistres <sup>(1)</sup>.

### **4-2-3-2- Le calcul du ratio combiné**

Il s'agit d'un indicateur qui combine le ratio de sinistralité et le ratio des frais de gestion. Cet indicateur permet de mesurer la rentabilité sur les produits Biens et responsabilités ainsi qu'en prévoyance santé. Le ratio combiné pourrait alors être la somme de : <sup>(2)</sup>

$$\text{Charges des sinistres brutes N/ Prime acquises N} + \text{Frais de gestion N (hors frais de gestion des sinistres) / Primes émises N}$$

En théorie, le ratio cible est inférieur à 100% et correspond à un résultat technique positif, (par exemple : un ratio combiné à 95%, se traduira par un résultat technique équivalent à 5% des primes souscrites). Tandis qu'un ratio combiné supérieur à 100% correspond à un résultat technique négatif. Ainsi que un ratio combiné de 100% se traduira par un résultat technique à zéro c'est-à-dire que l'ensemble des sinistres et frais engagés seront équivalents au primes encaissée par l'assureur.

Et par conséquent, un ratio supérieur à 100% ne permet pas à la compagnie d'assurance de réaliser un profit, sauf si les produits financiers (dividendes, intérêts, loyers et plus-values) viennent plus que compenser l'insuffisance des primes par rapport aux coûts d'assurance.

Ce ratio est généralement calculé et étudié après éléments de réassurance, c'est-à-dire net des éléments de primes et de sinistres cédés aux réassureurs.

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, p. 114.

<sup>2</sup> Idem. p. 335.

### **4-2-4- Ratio de revenus financier**

Ce ratio mesure la contribution du résultat financier au résultat technique exprimée en pourcentage des primes émises.

$$\text{Revenus financier} = \text{Résultat financier N} / \text{Primes émises N (ou primes acquises)}$$

Si le montant des actifs financiers alloués à l'activité correspond à une année de primes alors que ce ratio sera égal au rendement de l'actif. Dans le cas des branches longues le total des provisions techniques représente plusieurs années de primes ce qui fait que le résultat financier contribue de façon significative au résultat technique <sup>(1)</sup>.

### **4-2-5- Taux de rendement des actifs**

Le taux de rendement des actifs peut être calculé de la façon suivante :

$$\text{Taux de rendement des actifs} = \text{Résultat financier N} / \text{Actifs gérés}$$

Ce ratio permettra de connaître le rendement financier dégagé pour 100 DZD d'actifs gérés. Pour l'activité non vie le résultat financier peut être analysé à partir du compte non technique. Le résultat financier est égal aux produits des placements moins les charges des placements.

Le montant des actifs gérés correspond à la valeur des placements indiquée dans l'état détaillé des placements de l'annexe aux comptes. On pourra retenir soit la valeur nette comptable, soit la valeur de réalisation. Par simplification on pourra aussi prendre la valeur des placements indiquée au bilan. Le calcul pourra être fait sur la base d'un montant de placements moyen <sup>(2)</sup>.

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

<sup>2</sup> Idem.

### **4-2-6- Ratio de productivité de l'actif**

Ce ratio mesure la capacité d'un moyen (l'actif) mis en œuvre afin de réaliser le chiffre d'affaires.

$$\text{Ratio de productivité de l'actif} = \text{Chiffres d'affaires} / \text{Total Actif}$$

### **3-2-7- Ratio de levier de souscription**

$$\text{Ratio de levier de souscription} = \text{prime nette émises} / \text{Fonds propres moyens}$$

Ce ratio mesure la capacité d'un investissement mis en œuvre afin de réaliser le chiffre d'affaires.

### **4-3- Ratios sur les résultats**

On trouve :

#### **4-3-1- Ratio de résultat technique**

Il exprime pour 100 DZD de primes émises le résultat technique dégagé par l'entreprise. Ce ratio peut être calculé net de réassurance et brut de réassurance. Il peut également être calculé branche par branche, ce qui permet de comparer la rentabilité des branches entre elles et de voir celles qui contribuent le plus à la construction du résultat technique global <sup>(1)</sup>.

Il est égal à :

$$\text{Ratio de résultat technique} = \text{Résultat technique N} / \text{Primes émises N (ou primes acquises)}$$

#### **4-3-2- Le ratio du taux de résultat Financier**

- Par rapport aux produits financiers :

$$\text{Ratio du taux de résultat Financier} = \text{Résultat financier} / \text{produits financiers}$$

Ce ratio mesure le taux des produits financiers dans le résultat financier.

Un taux de 70% veut dire que les charges financières sont de 30%.

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(02).

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

- Par rapport au résultat avant impôt :

$$\text{Ratio du taux de résultat Financier} = \text{Résultat financier} / \text{Résultat ordinaire avant impôt}$$

Ce ratio mesure la contribution de l'activité financière des compagnies d'assurance dans la création de la valeur, c'est-à-dire sa rentabilité.

- Le ratio des produits financiers :

$$\text{Ratio du taux de résultat Financier} = \text{produits financiers} / \text{les placements}$$

### **4-3-3- Ratios liés au résultat de l'exercice**

Pour arriver au résultat de l'exercice il faut ajouter au résultat technique le résultat non technique qui est essentiellement composé de la part du résultat financier non liée aux provisions techniques et de la charge d'impôt sur les bénéfices.

Sur la base du résultat net on peut calculer le ratio suivant :

$$\text{Résultat net N} / \text{Primes émises N (ou primes acquises)}$$

Il exprime le résultat net de la société pour 100 DZD de primes.

### **4-3-4- Ratio de la marge bénéficiaire (profitabilité)**

$$\text{Ratio de la marge bénéficiaire} = \text{Résultat net} / \text{Chiffres d'affaires}$$

Ce ratio permet de dégager l'excédent du chiffre d'affaires après déduction de toutes les charges (techniques ; charges de fonctionnement, les dotations ; les charges financières.....).

Il n'a de sens que lorsque le résultat financier n'est pas important, ce qui n'est pas cohérent dans une compagnie d'assurances.

En effet, pour refléter la vraie profitabilité, au numérateur il ne faut prendre que le résultat technique opérationnel (c'est-à-dire hors le résultat financier)<sup>(2)</sup>.

<sup>1</sup> EYROLLES, Jean, Lochard. Op. Cit., p.73.

<sup>2</sup> Idem. P.21.

### **Section 03 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur vie**

Le diagnostic de la rentabilité d'un assureur vie est plus difficile à appréhender que celui d'un assureur dommages. Le seul examen des données comptables fournies par l'assureur ne suffit généralement pas et nécessite quasi-systématiquement l'analyse de données extracomptables de manière à mieux cerner la formation des marges par produits ou la rentabilité des affaires nouvelles (par rapport à la rentabilité du portefeuille existant).

#### **1- Les difficultés d'analyse de la rentabilité**

##### **1-1- Les principales difficultés**

Les principales difficultés auxquelles l'analyste aura à faire face sont les suivantes : <sup>(1)</sup>

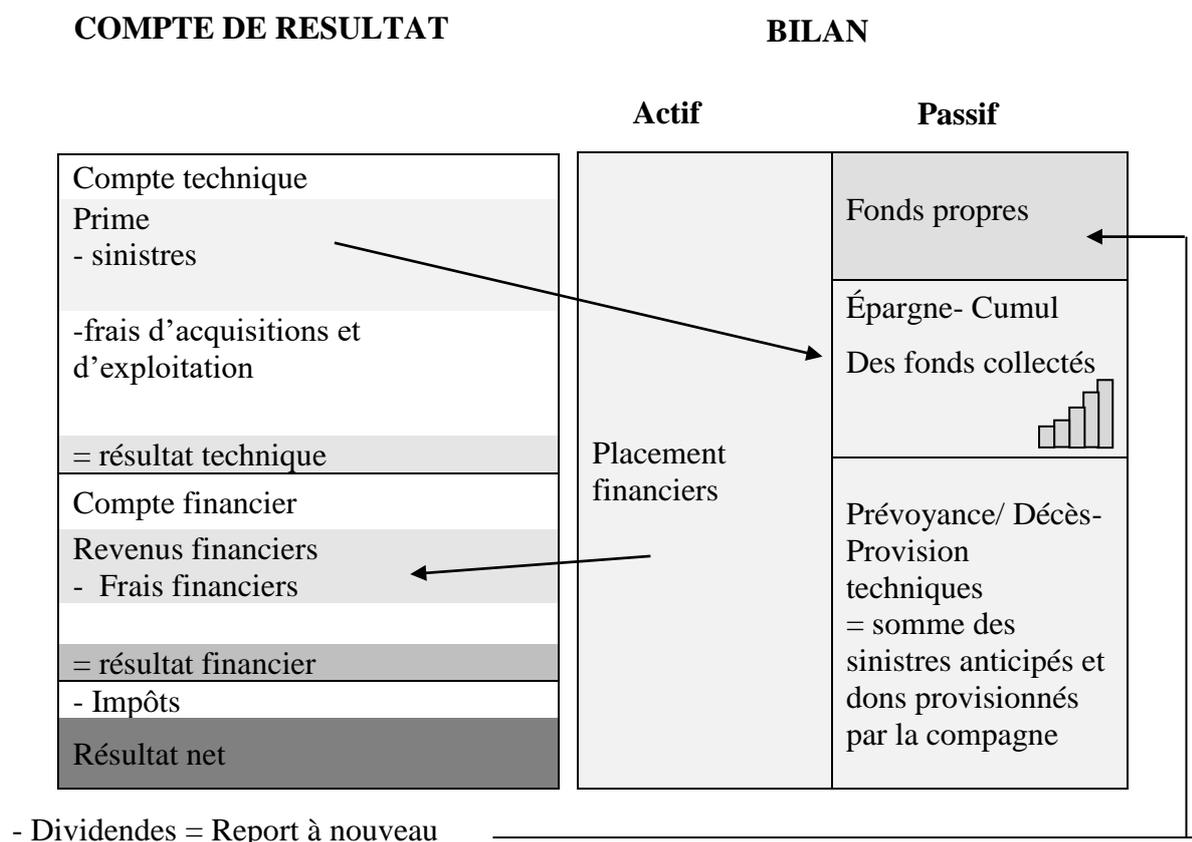
- La relative opacité des résultats comptables qui ne permettent qu'une approche grossière de l'activité et de la rentabilité de la société.
- La multiplicité des produits vendus (de l'épargne à la couverture de risques longs comme les retraites ou la dépendance) à structure de marges et à niveaux de rentabilité hétérogènes. Ceci résulte des tendances démographiques, économiques, culturelles et fiscales de chaque marché. Précisons également que les systèmes de couvertures publiques et les réglementations locales conduisent à des organisations de marchés, de produits et de besoins de couverture des populations qui restent très domestiques. L'environnement financier que nous connaissons actuellement devrait également conduire les assureurs de personnes à lancer de nouvelles gammes de produits comportant moins de garantie ou en reportant les garanties à l'échéance du produit ce qui devrait les rendre moins gourmands en fonds propres économiques et par conséquent en marge de solvabilité.
- Des résultats comptables très largement issus des stocks de produits vendus par l'assureur dans le passé et très peu de la collecte de primes de l'année. On estime ainsi pour un assureur vie à dominante Épargne que 80% des résultats de l'année sont générés par l'encours et 20% par la collecte de l'année. Comme nous l'avons vu précédemment dans le cadre de l'assurance non-vie orientée sur des branches longues, la dynamique du bilan de l'assureur vie conditionne de manière significative l'évolution de son compte de résultat. Pour cette raison, les données

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P. Op, Cit, page, 335, 336.

## Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

comptables ne permettent pas de se forger une option sur la rentabilité des affaires nouvelles et de son évolution.

**Figure N° 04 : Schéma simplifié du fonctionnement d'un assureur de personnes.**



**Source: TRAINAR, P., THOUROT, P : Op, Cit, page. 336.**

Du fait que les résultats comptables ne reflètent pas la nature des risques souscrits par la compagnie et auxquels l'actionnaire ou porteurs obligataires sont exposés. En effet, l'émergence des marges en assurance-vie intervient souvent de manière prospective sur plusieurs années et ne peut donc être appréhendée en ne considérant que les seuls résultats de l'année en cours. Or, le principe de base de la comptabilité est de refléter les opérations enregistrées de manière rétrospective au cours d'un exercice donné.

## Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

### 1-1-1- Les contrats d'épargne et les contrats de prévoyance

Avant d'aller plus avant dans le diagnostic de la rentabilité d'un assureur de personnes, il convient d'aborder brièvement les différences qui existent au sein des produits d'assurance-vie, hétérogènes en termes de dynamique de marges et de résultats. Les contrats d'épargne et les contrats de prévoyance, également appelés contrats de risques ou de protection. <sup>(1)</sup>

**Tableau N° 05 : Typologie de contrats constitutifs de l'assurance-vie**

	Épargne	→	Couverture des risques
Produits	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rentes viagères fixes et variables différées</li> <li>- Epargne en unité de compte</li> <li>- Produits à contribution définie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vie entière</li> <li>- Vie universelle</li> <li>- Vie variable</li> <li>- Assurance en cas de vie.</li> <li>- Rente viagère combinée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurance de risque</li> <li>- Vie collective</li> <li>- Invalidité</li> <li>- Assurance dépendance</li> <li>- Maladie grave</li> <li>- Rentes immédiates</li> <li>- Rentes en cas de sante altérée</li> </ul>
Principaux Risques pour L'assureur	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux d'intérêt</li> <li>- Marche d'actions</li> <li>- Déchéance</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mortalité</li> <li>- Morbidité</li> <li>- Longévité</li> <li>- Déchéance</li> <li>- Taux d'intérêt</li> <li>- Marches actions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Taux d'intérêt</li> <li>- Morbidité</li> <li>- Longévité</li> <li>- Déchéance</li> </ul>

**Source: Swiss Re, Economic Research & Consulting <sup>(2)</sup>.**

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: op, cit, P. 336.

<sup>2</sup> Idem, 337.

### **1-1-1-1- L'assurance-vie à dominante épargne**

L'assurance-vie à dominante épargne est basée sur l'accumulation d'actifs sur lesquels prélève sa rémunération. Compte tenu des sommes gérées dans le bilan, l'évolution de ces encours d'une année sur l'autre sera le principal moteur de l'évolution des résultats.

En ce qui concerne les contrats en euros, le capital est garanti, ainsi que la valeur acquise du contrat. L'assureur devant verser au minimum 85% des revenus issus de la gestion financière aux assurés, la marge de la compagnie provient essentiellement de la marge financière sur l'encours et assez peu de chargements au titre de la couverture en cas de décès. Cette marge financière représente l'écart entre ce que génèrent ses placements financiers, majoritairement réalisés pour le compte de ses assurés, et le rendement versé sur les contrats.

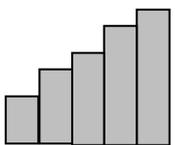
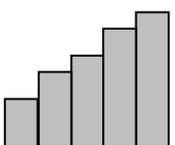
Dans le cas des contrats en unité de compte pour lesquels le capital n'est pas garanti et l'assuré supporte à la hausse ou la baisse 100% de la performance financière des actifs, l'assureur prélèvera diverses commissions au titre de la gestion du contrat d'assurance proprement dit mais également au titre des placements ou des OPCVM. L'assuré détient un certain nombre d'unités dont la valeur fluctue en fonction de l'évolution des sous-jacents financiers. A noter que dans les deux cas, des chargements à l'entrée sur les nouvelles primes seront perçus et très largement destinés à rémunérer l'apporteur d'affaires sous forme de commissionnement.

### **1-1-1-2- L'assurance-vie dite de prévoyance**

Contrairement à l'assurance-vie à dominante épargne n'est pas assise sur un stock d'actifs mais sur le paiement d'une prime annuelle (au même titre d'une assurance automobile ou habitation) et fonctionne de manière quasi-similaire au fonctionnement de l'assurance non-vie décrite auparavant. Dans ce cas, le fait généralement des sinistres sera le décès dans le cas d'une couverture décès ou de l'invalidité ou de la perte d'autonomie (dans le cadre d'un contrat de prévoyance perte individuelle ou collective, ou d'un contrat emprunteur) ou de la maladie dans le cadre d'un contrat santé par exemple.

## Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

**Figure N° 06 : formation des marges des différents contrats en assurance-vie.**

Assurance-vie (Epargne)		Assurance vie (Prévoyance)
Contrats euros	Unité de comptes	
<p>Marges = Marges financières Rendement de l'actif - énumération versée aux assurés) + Marges sur chiffres d'affaires</p>	<p>Marges = prélèvement de commissions sur encours + Marges sur chiffres d'affaires</p>	<p>Marges = Similaire à l'assurance non-vie en terme de formation de marge. Marges techniques (sinistres = maladie, invalidité, décès) + Marges financières</p>
<p>Encours = collecte+intérêts Capitalisés - Rachats, arrérages, capitaux échus</p>	<p>Encours=collecte +/- Evolution des sous - jacents financiers- Rachats, arrérages, capitaux échus.</p>	<p>Primes de l'année d'exercice</p>
		

**Source: P. TRAINAR, P. THOUROT, 2017, Op, Cit, P.338.**

### **2- L'approche comptable**

Analyse des données comptables ne sera malheureusement pas d'une aide importante dans la compréhension des sources de marges et de rentabilité de l'assureur de personnes notamment si, comme c'est toujours le cas, le compte de résultat agrège les différents produits vendus par la compagnie. La difficulté pour les règles comptables actuelles a toujours été de refléter de manière adéquate la nature de long terme les activités de personnes <sup>(1)</sup>.

Au mieux, certains ratios complétés par la lecture des notes en annexe aux comptes permettront de mesurer l'évolution de l'activité sans toutefois en permettre la comptabilité par rapport aux concurrents.

L'essentiel des revenus de l'assureur de personnes, notamment s'il a une dominante épargne forte provient de l'accumulation d'actifs issus de multiples années de collecte. L'évolution de l'encours moyen de la compagnie reste le principal moteur de la croissance des résultats. De ce point de vue, tous les éléments générateurs d'évolution de l'encours seront d'intérêt. Citons parmi eux, l'évolution de la collecte nette de l'assureur (plutôt que de sa collecte brute c'est-à-dire de son chiffre d'affaires) et par conséquent l'évolution des rachats/sorties qui pourront être mesurés en pourcentage de l'encours moyen. Précisons que les intérêts versés aux assurés étant acquis à chaque fin d'année, la capitalisation des intérêts conduit naturellement à une croissance des encours d'une année sur l'autre même en cas de collecte nulle.

Compte tenu des frais importants engagés pour collecter la prime, la rentabilité du produit sera fortement fonction de la durée de détention de la police dans le bilan de l'assureur. Certains agrégats de performances opérationnels pourront être analysés comme :

- Le ratio prestations/ encours moyens ;
- Le ratio de commissionnements/encours moyens : Les commissions peuvent avoir été négociées à la fois sur l'apport d'affaires nouvelles mais également sur l'encours afin d'encourager à la stabilité des encours.
- Le ratio coûts de gestion et d'administration/ encours moyens : Des coûts de gestion maîtrisés et en amélioration sont devenus un paramètre clé surtout dans un environnement de taux de rendements financiers faibles ; des assureurs de taille importante devraient pouvoir bénéficier de coûts unitaires de gestion favorables et donc d'une meilleure position concurrentielle.

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: op, cit, P. 338, 339.

- Le ratio résultats opérationnels ou résultats avant impôts/ encours moyen : Il reste l'indicateur le plus comparable d'une société à l'autre même s'il est fortement dépendant du mix d'activité de l'assureur en épargne et prévoyance ; les produits de prévoyance sont mieux margés que les produits d'épargne et sont beaucoup moins dépendants de l'environnement financier. Il peut aussi être influencé par une forte évolution à la hausse comme à la baisse de la collecte brute. Ainsi, en cas de forte hausse de l'encaissement, l'encours moyen va augmenter alors que l'impact sur le résultat sera plus lent. Ainsi, à court terme, le ratio peut décliner. A l'inverse, il pourra temporairement augmenter en cas de baisse significative de la collecte.

Sous l'autorité de l'IASB, des discussions sont en cours depuis 2008 concernant la mise en place de nouvelles normes comptables relatives aux contrats d'assurances. L'IFRS 4 phase 2 qui devrait entrer en application au cours de ces prochaines années vise à repenser l'évaluation des actifs et des passifs d'assurance et a notamment pour objectif de fournir une valorisation économique des passifs d'assurance qui soit en accord avec la norme financière IAS39. Ceci conduira à la mise en place de nouveaux indicateurs de performance et à un bouleversement probable du diagnostic financier des compagnies.

### **3- Approche de la rentabilité à partir de l'analyse des sources de marges**

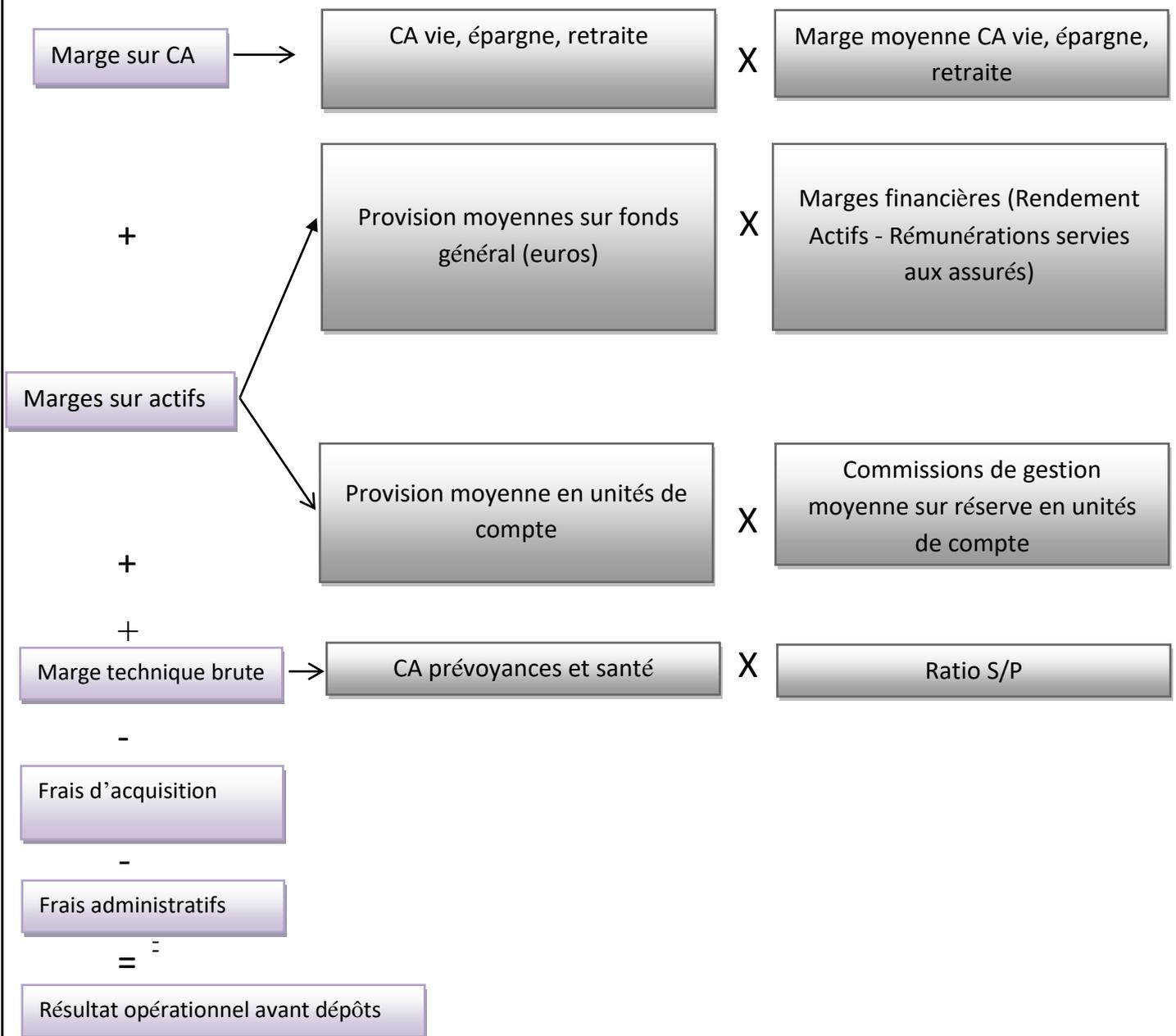
Devant la difficulté à communiquer avec les différentes parties prenantes (actionnaires, porteurs de dettes obligataires, banquiers, régulateurs, clients) sur la base des états comptables, les grands assureurs se sont vus dans l'obligation de communiquer des indicateurs extracomptables. Ceux-ci basés sur une approche plus analytique du modèle d'activité de l'assureur facilitent la communication en interne et en externe des sources de marges des différents produits et de leur évolution <sup>(1)</sup>.

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: op, cit, P. 340, 341.

## Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance

Figure N° 07 : Analyse des différentes sources de marges de l'assureur de personne



Source: TRAINAR, P., THOUROT, P: op, cit, P.340.

Nous détaillons ci-dessous les trois principales sources de marges de l'assureur de personnes :

- ✓ La marge sur chiffre d'affaires ;
- ✓ La marge sur actifs ;
- ✓ La marge technique.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

Notons que celles-ci concernent principalement la génération de résultats majoritairement de l'encours (stock) et la rentabilité de l'année de production sera analysée dans le paragraphe suivant.

### **4- La rentabilité des affaires nouvelles à travers de la publication de la valeur intrinsèque et la valorisation de portefeuille**

La production des comptes techniques permet d'expliquer et suivre les éléments qui concourent à la construction du résultat comptable. Cela s'inscrit donc dans une logique d'analyse et de pilotage de la rentabilité à court terme. L'analyse des résultats comptables d'un exercice ne donne qu'une vision imparfaite de la rentabilité à long terme dégagée par l'activité et en particulier des marges qui seront dégagées suite à l'activité nouvelle générée dans l'année. C'est pourquoi, dans le cadre d'une analyse de la rentabilité à long terme, d'autres outils d'analyse vont être utilisés :

#### **4-1- Taux de Rentabilité Interne / Valeur Actualisée Nette**

Les principaux outils de mesure de la rentabilité à long terme sont le Taux de Rentabilité Interne (TRI) et la Valeur Actuelle Nette (VAN) aussi appelé Valeur Intrinsèque.

##### **4-1-1- Taux de Rentabilité Interne (TRI)**

Le taux de rendement interne a pour objectif la mesure de la rentabilité des affaires nouvelles d'une année, en prenant en compte l'ensemble des profits que les affaires dégageront dans les années à venir.

##### **4-1-1-1- Définition de la (TRI)**

« Le taux de rentabilité interne (TRI) est le taux maximum auquel on peut rémunérer les capitaux Ayant servi à financer le projet, sans que l'opération devienne déficitaire» <sup>(1)</sup>.

« Le taux de rentabilité interne est un taux d'actualisation qui a la propriété d'annuler la VAN de manière à établir une stricte égalité entre le montant (actualisé à ce taux) du capitale investie et la valeur actuelle (actualisée elle aussi à ce taux) des cash-flows attendus »<sup>(2)</sup>.

---

<sup>1</sup> BABUSIAUX, D : « décision d'investissement et calcul économique dans l'entreprise », Ed. Economica & Technique, Paris, P. 97.

<sup>2</sup> LEVASSEUR, Michel., QUINTART, Amable : « finance », 3<sup>ème</sup> édition, Economica France. P. 394.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

C'est un indicateur qui permet d'évaluer la rentabilité des affaires nouvelles d'une année donnée en intégrant l'ensemble des profits réalisables sur ces affaires dans le futur. Tout se passe comme si l'on déroulait jusqu'à la fin des engagements de l'assureur, les comptes de résultats jusqu'à la liquidation des provisions mathématiques et des besoins en capitaux.

Cet indicateur ne tient pas compte du résultat des affaires en portefeuille au 01 janvier de l'année analysée et des affaires nouvelles postérieures au 31 décembre de la même année.

Le maintien du capital minimum réglementaire pour garantir la solvabilité de la compagnie et faire les simulations des comptes de résultats sur plusieurs années entraîne théoriquement un mouvement financier entre la société et les investisseurs. En fait, c'est comme si les résultats de chaque année de simulation étaient disponibles tout de suite pour les actionnaires et que les résultats négatifs sont compensés par ces derniers.

Le taux de rendement interne est donc le taux qui permet d'annuler la valeur actuelle de ces mouvements financiers entre les investisseurs et la société <sup>(1)</sup>.

### **4-1-1-2- Mode de calcul**

Ce taux est obtenu à partir de l'équation ci après :

$$\sum_{i=0}^n \frac{MFI}{(1 + tri)} = 0$$

Avec :

- ✓ MFI : Mvt financiers entre les actionnaires et la société.
- ✓ Tri : taux de rendement interne
- ✓ n = durée de projection i

Ce calcul est fait en tenant compte des contraintes liées aux règles de solvabilité et intègre donc les flux nécessaires pour couvrir les exigences de capital minimum que l'actionnaire doit affecter à l'activité.

---

<sup>1</sup> WOROU, KS Basile Consulting Actuary: « RENTABILITE DES PRODUITS D'ASSURANCE VIE » SEMINAIRE TECHNIQUE FANAF IIA 2008, CEO SCAFI GROUP LIEU : LOME (REPUBLIQUE DU TOGO) HOTEL : IBIS LOME CENTRE DATE : DU 28 JUILLET AU 01 AOUT 2008. P. 42

Le TRI est donc utilisé:

- soit pour estimer la rentabilité des nouvelles affaires produites dans l'année ;
- soit pour valider le lancement d'un nouveau produit (profit testing).

### **4-1-1-3- Modalités d'utilisation du TRI**

Ce taux sert à mesurer la rentabilité aussi bien d'un produit que sur une branche ou sur la totalité de l'activité d'une société. En interne, il est notamment utilisé dans le cadre des plans marketing et des budgets, lors des arrêtés de compte ainsi qu'en réel. En externe, il peut constituer un indicateur pertinent dans le cas de la création d'une activité nouvelle.

Dans le cadre d'un processus budgétaire, les TRI peuvent être réactualisés au cours de l'année en cas d'évènement majeur (changement de la composition du portefeuille, du taux de sinistralité, du cadre réglementaire, du volume des affaires, évolution des marchés financiers)

Ce taux est aussi un outil opérationnel qui peut être utilisé lors de révision d'un produit ou le lancement de nouveaux produits- il doit aider à identifier les points clés ayant un impact sur la rentabilité de l'activité. Ce taux mesure en fait la rentabilité de la partie de l'activité sur laquelle la capacité d'intervention est la plus grande comme les affaires nouvelles.

Ce taux permet également de comparer les différents produits, activités et sociétés, en neutralisant leurs spécificités. Les TRI obtenus pour deux produits sont directement comparables sans qu'il soit nécessaire de prévoir des ajustements pour tenir compte de leur environnement spécifique.

Les TRI prévisionnels doivent s'accompagner d'étude des sensibilités aux différents paramètres (frais généraux, rachats, rendement financiers, etc.)<sup>(1)</sup>

### **4-1-2- Valeur intrinsèque / VAN**

Les engagements en assurance vie peuvent s'étendre sur plusieurs années. Les affaires nouvelles d'une année ne représentent qu'un faible parti du portefeuille. Le taux de rendement interne reflète uniquement la rentabilité des affaires nouvelles d'une année et ne permet donc pas de rendre compte de l'accroissement de la valeur de l'ensemble du portefeuille.

---

<sup>1</sup> WOROU, KS Basile: Op Cit. P. 43.

### **4-1-2-1- Définition de la VAN**

« La valeur actuelle nette appelé aussi bénéfice actualisé est « la différence entre la somme des cash-flows actualisés et le capital investi » <sup>(1)</sup>.

« C'est un indicateur important qui permet d'évaluer la rentabilité du portefeuille en cours d'une compagnie d'assurance vie. C'est la valeur actuelle à un taux équivalent au taux sans risque du marché financier, ou de risque discount rate des mouvements financiers entre les investisseurs et la société sur une période donnée » <sup>(2)</sup>.

### **4-1-2-2- Méthode de calcul**

Elle se calcule en comparant les valeurs de début et de fin d'année. La valeur de fin d'année est ajustée pour tenir compte des mouvements financiers entre les investisseurs et la société. La variation de la valeur intrinsèque mesure donc la performance de l'ensemble de l'activité d'assurance et représente le taux d'accroissement de la valeur générée par l'activité. Un certain nombre de marges prudentielles sont inclus dans les hypothèses de calculs pour tenir compte des fluctuations des paramètres de calculs retenus.

Le maintien d'un capital minimum pour garantir la solvabilité et qui doit être placé sur des actifs sans risque entraîne un ajustement du coût du capital dans le calcul de l'Embedded value. La différence entre le revenu d'investissement attendu des actifs qui financent le capital minimum et le taux d'escompte de risque est égale à la prime du risque.

Il est calculé comme suit :

$$VI = \sum_{i=1}^n \left( \frac{\text{MFI}}{(1 + \text{trd})^i} \right)$$

Avec :

- ✓ MFI : Mvt financiers entre les actionnaires et la société.
- ✓ Trd : taux de risque discounte rate.

<sup>1</sup> KOEHL, J : « choix des investissements », Edition DUNOD, Paris, 2003, P.40.

<sup>2</sup> WOROU, KS Basile: Op Cit, P46.47.

### **4-1-2-3- L'utilité de la Valeur intrinsèque**

Initialement utilisée dans un souci d'approcher plus finement la valorisation d'un portefeuille d'assurances de personnes ;

- la valeur intrinsèque s'est généralisée comme outil de pilotage des compagnies ;
- Elle est également employée pour tester la rentabilité des nouveaux produits dans différents environnements économiques et financiers ;
- La rentabilité peut également être mesurée au travers de la variation de la valeur intrinsèque au cours de l'exercice ;
- La valeur intrinsèque permet également de mieux appréhender la rentabilité de la production nouvelle et ainsi de mesurer année après année l'évolution des marges attendues pour chacune des générations de produits vendus <sup>(1)</sup>.

### **4-1-2-4- APE (Annual Premium Equivalent) Prime annuelle équivalente**

La valeur actualisée des flux nets de trésorerie anticipés est en général rapportée aux APE (Annual Premium Equivalent) afin de déterminer la marge sur affaires nouvelles. L'APE est un indicateur de volume de production, correspondant à un dixième de la somme de primes uniques et versements libres souscrits dans l'année auquel s'ajoute le montant des primes périodiques annualisées souscrites dans l'année.

De manière alternative, on peut substituer aux APE la valeur actualisée des primes futures (present value of future premiums) qui évite de poser l'hypothèse arbitraire retenu dans le calcul des APE selon laquelle un euro de prime périodique équivaut à dix euros de prime unique.

Calculée sur la base d'une approche stochastique, la valeur des affaires nouvelles est censée refléter le coût des options accordées implicitement notamment dans les contrats d'épargne. La valeur des affaires nouvelles reflète donc les changements de marge induites par l'évolution de l'environnement économique et financier ainsi que en mesures éventuelles prise par la société pour faire évoluer son mix d'activité et/ ou la tarification de ses produits. En règle générale, les produits prévoyance et santé sont les produits dégageant les meilleures

---

<sup>1</sup> TRAINAR, P., THOUROT, P: Op, Cit, P. 341, 342.

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

marges, devant les contrats d'épargne en unités de compte, eux-mêmes devant les produits d'épargne en euros <sup>(1)</sup>.

### **4-2- Valorisation d'une entreprise d'assurance : Embedded value et goodwill**

#### **4-2-1- L'Embedded value**

##### **4-2-1-1- Définition**

« Il s'agit de la valeur actuelle des résultats futurs attendus du portefeuille de contrats en cours. Les chutes étant prises en compte. Lorsque le portefeuille comporte des contrats à primes périodiques, l'Embedded value intègre le chiffre d'affaires à réaliser correspondants » <sup>(2)</sup>.

« L'Embedded value (EV) ou valeur intrinsèque représente la valeur de l'entreprise hors prise en compte d'un « goodwill ». Il s'agit donc d'un des principaux indicateurs de pilotage de la performance pour la direction générale de l'entreprise puisqu'il permet d'estimer la création de valeur entre deux périodes. C'est aussi un élément de communication financière important notamment vis-à-vis de l'actionnaire » <sup>(3)</sup>.

##### **4-2-1-2- Méthode de calcul**

Le calcul de l'Embedded value est en général réalisé par des actuaires ou fait l'objet d'externalisation auprès de cabinets spécialisés. En effet, la détermination de l'Embedded value, en particulier dans ses évolutions actuelles (european Embedded value) implique des techniques de modélisation complexes (techniques stochastiques). La collaboration avec les services de contrôle de gestion est nécessaire puisque le calcul de l'Embedded value nécessite l'exploitation de données relatives aux frais généraux issues de la comptabilité analytique. Il s'agit d'ailleurs de paramètres particulièrement sensibles.

L'Embedded value est égale à la somme de l'actif net réévalué de la société plus la valeur actualisée du portefeuille (value in force).

$$\begin{array}{c} \text{Embedded value (EV)} \\ = \\ \text{Actif net réévalué (ANR) + Valeur du portefeuille (value in force)} \end{array}$$

<sup>1</sup> KOEHL, J : Op. Cit. p. 42.

<sup>2</sup> WOROU KS Basile, Op Cit, P.50.

<sup>3</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(03).

## **Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance**

L'actif net corrigé représente la part des actifs de la société étant réputés appartenir aux actionnaires. Il est égal aux fonds propres comptables après retraitements. Les corrections portent notamment sur la prise en compte des plus ou moins-values sur les actifs.

La valeur du portefeuille correspond à la valeur actuelle des résultats futurs probables issus des contrats en portefeuille compte tenu du coût d'immobilisation des fonds propres (ce qui correspond donc à la NPV).

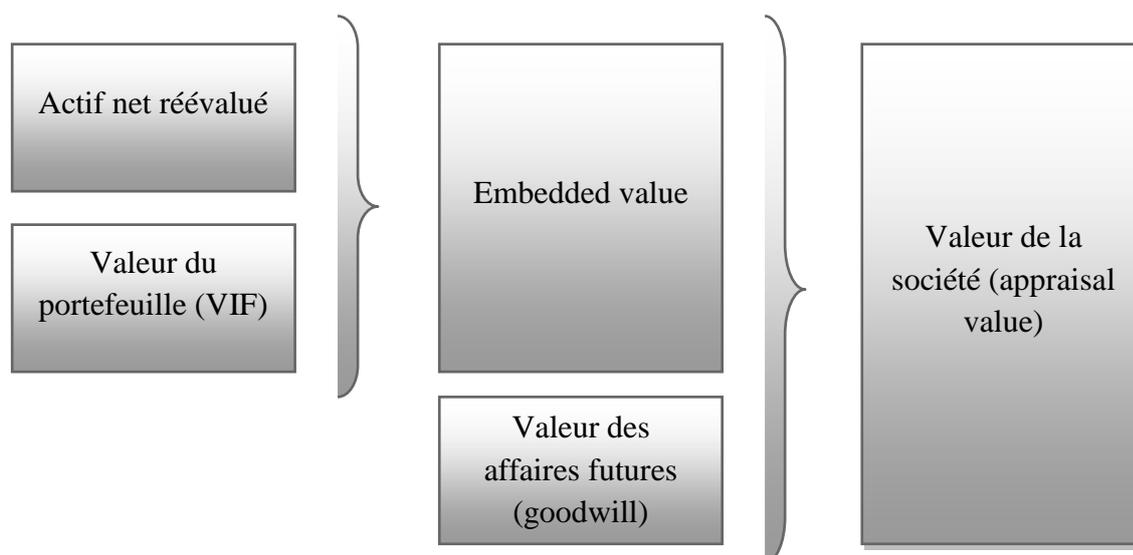
### **4-2-2- Goodwill et valorisation d'entreprise d'assurance**

Le « goodwill » correspond à la valeur actuelle des résultats probables issus des contrats futurs. Cela correspond donc à la valorisation du potentiel de développement rentable de l'entreprise. Cette valorisation tout comme la valeur du portefeuille intègre le coût d'immobilisation des fonds propres. L'actualisation est alors réalisée à un taux supérieur à la valorisation du stock en raison de la prise en compte d'une sur-prime de risque. Le calcul du goodwill peut être réalisé sur la base d'un business plan ou sur la base d'un multiple d'une année de production <sup>(1)</sup>.

La valeur de l'entreprise (appraisal value) est égale à la somme de l'Embedded value et du goodwill.

Valeur de l'entreprise (appraisal value) = Valeur intrinsèque (EV) + Goodwill

**Figure N° 08 : la valeur de la société (appraisal value)**



**Source : Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance.**

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(03).

## ***Chapitre (II) : le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance***

---

Le calcul de l'Embedded value et de la valeur de l'entreprise est réalisé en général une fois par an. Il s'accompagne :

- d'une analyse de la variation de l'Embedded value depuis le dernier calcul qui permettra de comprendre la variation de la valeur de l'entreprise ;
- d'une analyse de la sensibilité de l'Embedded value aux différentes hypothèses <sup>(1)</sup>.

---

<sup>1</sup> Cour de Contrôle de gestion appliqué à l'assurance, Cours complet, exercices d'application et bibliographie sur [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org) . Partie(03).

### **Conclusion**

Nous avons consacré ce deuxième chapitre à l'étude et l'analyse de la rentabilité dans le milieu assurantiel qui se caractérise par son aspect complexe et multidimensionnel. Cette étude nous permet de faire la synthèse suivante :

Au sein des compagnies, l'appréhension globale du risque a pour objectif l'identification, la quantification et la gestion des principaux risques auxquels le groupe est exposé. Il ne s'agit pas d'empêcher mais plutôt de faciliter la prise de risque dans une optique d'arbitrage risque/solvabilité/ rentabilité. Pour ce faire, des méthodes et des outils de mesure et de suivi sont développés et déployés. Ceux-ci s'appliquent à l'ensemble des domaines d'activité aussi bien en assurance-vie, qu'en assurance dommage et prévoyance.

A partir d'une bonne compréhension du fonctionnement du modèle d'activité d'une entreprise d'assurance et des différents risques auxquels elle est exposées, le diagnostic de la rentabilité vise à mesurer les sources de performance et/ou de sous performance de l'assureur aussi bien d'un point de vue statique que dynamique.

Compte tenu du cycle d'exploitation inversé, la dynamique du compte de résultat et sa rentabilité seront fortement dépendantes de la dynamique et des décisions de gestion prises par l'assureur dans son bilan. Ces deux parties sont donc intimement liées et devront faire l'objet d'une analyse en parallèle pour en comprendre liées évolutions. Une approche différenciée sera nécessaire en fonction du modèle d'activité de l'assureur, la formation des marges en assurance dommages et en assurance de personnes étant différentes. L'analyse de la rentabilité passera par l'étude de ratio clés propres à chacun des métiers de l'assureur et s'appuiera également sur l'examen de données extracomptables notamment en assurance de personnes.

***Chapitre (III) :***

***La mesure de la rentabilité au sein  
de la SAA.***

### **Introduction**

Après avoir présenté le cadre théorique de notre thématique, nous allons à présent passer à la présentation du cadre pratique sur la mesure de la rentabilité d'une compagnie d'assurance, l'objet de ce chapitre est de démontrer la différence entre la théorie et la pratique et cela à travers l'analyse de données que nous allons présenter.

Pour mieux enrichir et illustrer la partie théorique et aussi pour avoir des réponses aux questions posées dans la problématique, nous avons effectué un stage pratique au sein de la compagnie d'assurance SAA au niveau de la direction générale Alger.

Ce cas pratique, permet de faire une analyse objective sur la rentabilité de l'entreprise. Dans cette optique, la première section sera réservée à la présentation de l'organisme d'accueil : « la SAA ». Ensuite l'analyse des bilans et les comptes résultats dans la deuxième section. Quand à la troisième section, nous analysons les déterminants de la rentabilité de « la SAA », à travers l'étude des différents ratios, afin de mesurer la rentabilité de cette compagnie.

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

### **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil de la SAA**

Il sera difficile de bien cerner la rentabilité et les préalables de son calcul si le secteur auquel ils vont s'appliquer, à savoir la Société Algérienne D'assurance, n'est pas d'abord présenté.

De cet effet, cette section est réservée à la présentation de la SAA, elle nous permet de découvrir les différents changements qu'a subis cette société, ainsi que son importance sur le marché des assurances Algérien.

#### **1- La structure de la SAA**

##### **1-1- Fiche signalétique de la SAA**

La société nationale d'assurance (SAA) est l'une des premières sociétés d'assurances algériennes considérée comme une entreprise publique économique sous forme de Société Par Actions avec un capital social de 30 milliards de DA avec un chiffre d'affaires de 23 milliards de DA au titre de l'exercice 2017, la SAA détient 23 % de parts du marché. La SAA demeure ainsi leader du marché national des assurances.

**Tableau N°05 : Fiche signalétique de la SAA**

<b>Fiche signalétique</b>	
<b>Dénomination sociale</b>	Société Nationale des Assurances (Saa)
<b>Forme juridique</b>	Société par actions
<b>Capital social</b>	30 Milliards DA
<b>Année</b>	1963
<b>Siège social</b>	Centre des Affaires, Bab Ezzouar, Alger
<b>PDG</b>	N. SAIS
<b>Site Web</b>	www.saa.dz\
<b>Contact</b>	Tel : 021 43 97 60 / 62 Fax : 021 43 92 16
<b>Activité</b>	Compagnie d'assurance –Dommages
<b>Effectif</b>	4 584 employés au 31/12/2017
<b>Chiffre d'affaires</b>	23 Milliards DA au 31/12/2017
<b>Logiciel</b>	Orass

**Source : Elaboré par nous même en se basant sur des documents de la SAA.**

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

### **1-2- Bref historique de la SAA**

L'Assureur leader du marché des assurances en Algérie, la SAA, a connu trois phases d'évolution depuis sa création. Ces phases ont été édictées par les diverses tendances du marché des assurances algérien, ainsi son développement (SAA) a été impacté par ces grandes étapes et qui sont :

- La Spécialisation et le monopole de l'Etat ;
- La déspecialisation et Autonomie de l'Etat ;
- La libéralisation du marché.

Et pour une meilleure appréhension, les diverses étapes d'évolution historique de celle-ci, est portée dans le tableau ci-après :

**Tableau N° 06: Evolution et historique de la SAA**

Phase	Période	Il s'agit de ??
<b>Spécialisation</b>	<b>[1963⇒1990]</b>	<b>1963</b> → Création de la SAA, une société mixte Algéro-Egyptienne (61%-39%) ; <b>1966</b> → Nationalisation de la SAA ; <b>1976</b> → Spécialisation de la SAA dans les risques simples, l'Automobile, les Risques Divers des particuliers et des professionnels, les Assurances de Personnes ;
<b>Déspecialisation</b>	<b>[1990 ⇒2005]</b>	<b>1995</b> → Libéralisation du secteur des assurances et la Déspecialisation des compagnies d'assurance, en vertu de l'ordonnance 95/07. D'où, la Diversification des activités de la SAA (les risques industriels, les risques de construction, les risques agricoles,...etc.).
<b>Séparation des AD et AP</b>	<b>[2006 ⇒ à nos jours]</b>	→Libéralisation du marché aux investisseurs nationaux et internationaux, intermédiaires privés ; →Autorisation de la Bancassurance, d'où l'ouverture des

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

guichets de la Saa chez la BADR, BDL, BNA ;

→ Séparation des assurances dommages et assurances de personnes, d'où l'ouverture de la filiale SAPS, actuellement Amana, spécialisée dans les Assurance de Personnes.

**Source : Elaboré par nous même en se basant sur des documents de la SAA.**

### **1-3- La structure organisationnelle de la SAA**

L'organisation hiérarchique de la SAA subdivisée en trois niveaux, à savoir :

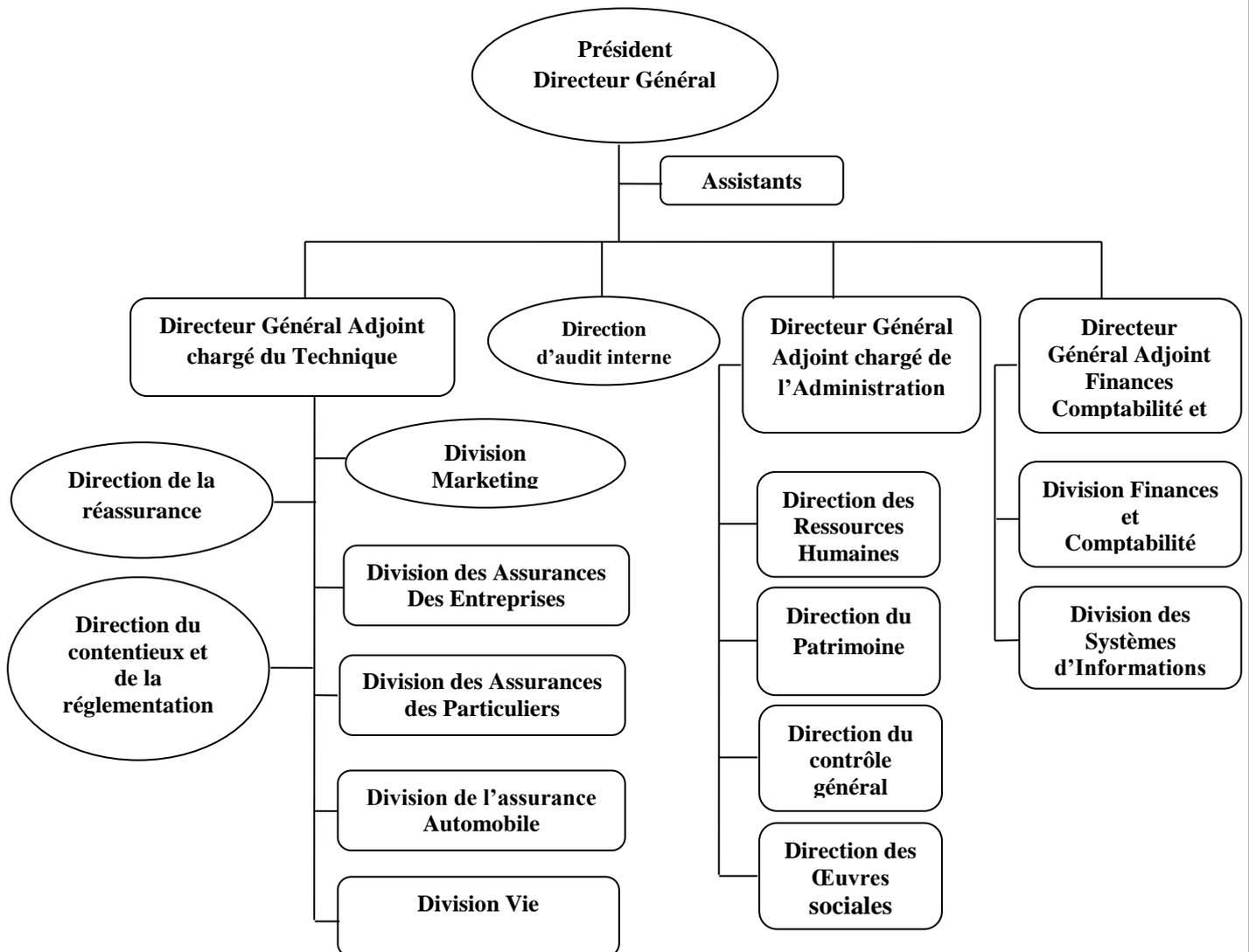
- La direction générale ;
- Les directions régionales ;
- Le réseau de distribution.

#### **1-3-1- La direction générale**

La direction générale est au sommet de la compagnie. L'organisation actuelle de la direction générale de la SAA résulte des différentes transformations qu'elle a subit au cours des années, où ses directions centrales sont structurées en divisions par segments et par produit, son organigramme est le suivant :

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

Figure N°09 : Organigramme de la direction générale de la SAA.



Source : Elaboré par nous même en se basant sur des documents de la SAA.

▪ **La direction générale elle est chargée de :**

- Organiser, Planifier, coordonner et contrôler les activités de la société ;
- Assister le réseau de la société sur les plans : technique, informatique, comptable et administratif ;
- Entre autres, développer des produits plus adaptés aux besoins du marché.

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

Ainsi, la direction générale, veille à l'atteinte des objectifs de performance, fixés et attribués aux directions centrales le composant. Ces dernières, regroupées sous formes de divisions, se voient attribuées des missions et des attributions spécifiques adaptés à leurs domaine.

### **1-3-2- Les directions régionales**

Les directions régionales de la SAA sont en nombre de quinze (15). Elles sont chargées de soutien technique et administratif au réseau de distribution et la bonne gestion des ressources matérielles et financières qui leurs sont affectés.

Ces directions sont recensées par lieu d'implantation dans le tableau suivant :

**Tableau N° 07 : Les directions régionales de la SAA**

<b>Les directions régionales de la SAA</b>	<b>Alger I</b>
	<b>Alger II</b>
	<b>Alger III</b>
	<b>Annaba</b>
	<b>Batna</b>
	<b>Bechar</b>
	<b>Constantine</b>
	<b>Mouzaia</b>
	<b>Oran</b>
	<b>Ourgla</b>
	<b>Relizane</b>
	<b>Setif</b>
	<b>Sidi Bel Abbes</b>
	<b>Tizi-Ouzou</b>
	<b>Tlemcen</b>

**Source : Elaboré par nous même en se basant sur des documents de la SAA.**

### **1-3-3- les réseaux de distribution**

La SAA dispose d'un réseau de distribution de ses produits d'assurance. Nous distinguons ainsi, plusieurs formes de distributeurs<sup>1</sup> :

<sup>1</sup> [www.saa.dz](http://www.saa.dz)

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

- a- Les agences directes (publiques) : Elles sont en nombre de 290 agences directes, classées selon le chiffre d'affaires réalisé.
  - b- Les agences indirectes (privées) ou agents agréés : Elles sont en nombre de 192 agences indirectes.
  - c- Les agences de bancassurance : Elles sont en nombre de 138 guichets de bancassurance, en partenariat avec la BADR, BDL et BNA.
- **Remarque**

Afin d'accomplir ses tâches et atteindre ses objectifs, la SAA fait appel à des courtiers d'assurance, qui sont en nombre de 23. Elle fait appel aussi à des experts au sein de sa filiale spécialisée dans l'expertise, à savoir la Société Algérienne d'Expertise (SAE).

### **1-4- La position de la SAA sur le marché algérien des assurances**

Le marché des assurances connaît de profondes mutations compte tenu de son rôle économique et social. D'une manière générale, l'état a déployé des efforts considérables afin de lever les restrictions et les obstacles qui se dressent devant les investisseurs dans le domaine des assurances. Cela a permis l'apparition de nouvelles entreprises d'assurances qui seront des concurrents de taille pour la SAA.

En 2015, la SAA s'est classée, par sa production, au premier rang par rapport aux autres compagnies d'assurance avec une production qui s'élève à 26 586 millions de DA, détenant ainsi de 23% des parts de marché, un montant qui a augmenté de 3% en 2016 pour enregistrer la valeur de 27413 millions de DA tout en gardant le monopole de production, en détenant toujours 21% des parts de marché,

### **1-5- Perspective stratégique de développement de la SAA**

La nouvelle situation du marché, caractérisée par la déspecialisation et la suppression du monopole ainsi que par l'adoption de l'ordonnance N° 07/95 de la 25/01/1995, complétée et modifiée par la loi 06-04 portant sur l'ouverture du marché des assurances, a contraint la compagnie d'assurance à s'adapter aux nouvelles perspectives d'exploitation et à effectuer des choix stratégiques pertinents.

### ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

La SAA a affirmé, dès le début, son attachement à la politique nationale de réformes économique et marqué son adhésion aux lois de la compétitivité et rentabilisé. Elle demeure convaincue, sur la base de l'adhésion à ces réformes, de la nécessité de mettre en œuvre, à partir d'une démarche organisationnelle nouvelle, une stratégie à long terme capable de lui assurer une croissance régulière et garantir sa pérennité.

C'est ainsi que la SAA a défini, une stratégie de développement qui devrait la transformer graduellement en un groupe d'assurance capable, au sein d'un marché concurrentiel, de poursuivre la croissance des créneaux traditionnels qui sont les siens, d'investir dans les autres branches d'assurances dans des formes d'organisation nouvelles adaptées et de développer la dimension de gestion finalitaire propre à une compagnie d'assurance.

▪ En terme objectifs, cette stratégie devrait se traduire principalement par :

- La maîtrise des coûts et la réalisation d'économies d'échelle ;
- Le développement de nouvelles parts de marché ;
- Le développement de nouveaux créneaux ;
- Le management des ressources financières ;
- Le recentrage sur l'activité pure d'assurance ;
- Affronter le savoir et savoir faire des concurrents étrangers.

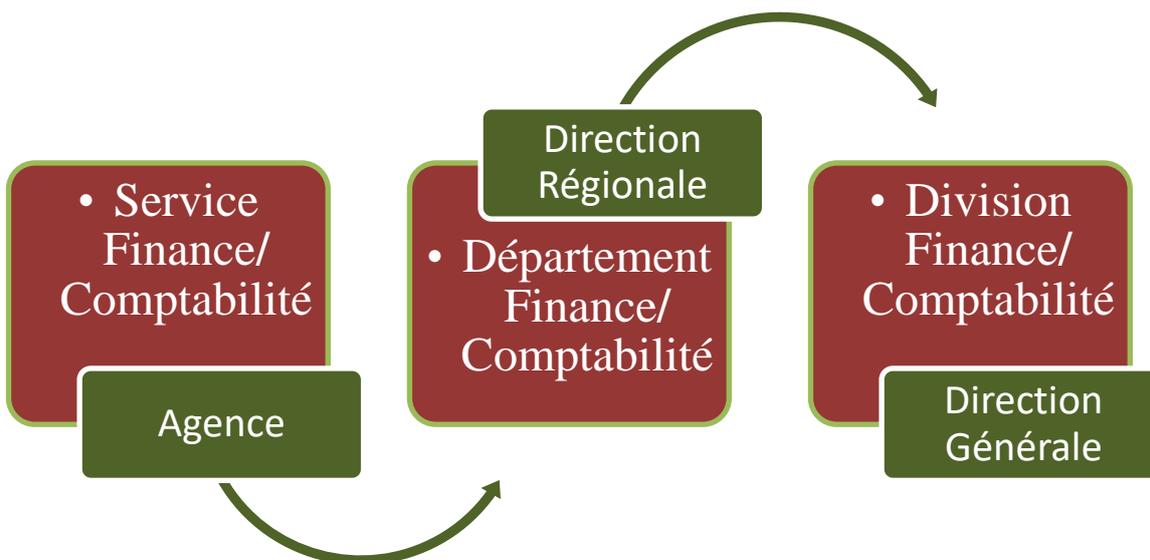
▪ En termes d'actions, la stratégie sera mise en œuvre par :

- La restructuration du réseau en vue d'optimiser son rendement à la lumière des changements législatifs et structurels intervenus récemment dans le marché des assurances ;
- L'investissement de nouveaux champs d'activité par la création de filiales spécialisées, soit dans des branchés d'assurances, soit dans des domaines connexes de valorisation des ressources financières ;
- La séparation entre l'assurance de personne et assurance dommage (spécialisation);
- Lancement de nouvelles gammes de produits (CATNAT, assurance voyage, assistance automobile « dépannage ») ;
- En vue d'attirer les investissements étrangers, un nouveau système comptable et financier a été mis en œuvre, ce qui rend les documents comptables plus lisibles et compréhensibles par les investisseurs étrangers, ce qui facilitera leurs jugements sur la santé financière de l'entreprise.

### **1-6- Présentation de la division finance et comptabilité**

Elle est l'une des divisions de la direction générale de la SAA. Elle est chargée de la consolidation des données comptables et financières de toute la compagnie. La remontée des données se fait comme suit :

**Figure N° 10 : La remontée des données comptables à la direction générale**



**Source : Elaboré par nous-mêmes**

Au niveau des agences, le service Finance/Comptabilité assure la génération des données comptables journalières.

Au niveau des directions régionales, le département Finance/Comptabilité s'en charge de la consolidation des données comptables des agences les concernant, et ce mensuellement.

Au niveau de la direction générale, la division d'es charge de la consolidation des données des différentes directions régionales, d'où la détermination de la situation comptable et financière globale de toute la compagnie.

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

---

### **Section 02 : présentation des instruments d'analyse**

Les comptes annuels de la Société sont établis conformément au Nouveau Système Comptable et Financier et aux principes comptables généralement admis.

Cette section représente l'analyse du bilan et compte de résultat de la SAA durant les trois dernières années 2015,2016 et 2017.

#### **1- Le bilan**

Il représente une synthèse de l'ensemble des emplois et des ressources dont dispose l'entreprise à une date donnée.

#### **1-1- Présentation du bilan des années 2015, 2016 et 2017**

##### **1-1-1- L'actif du bilan**

Le tableau suivant présente l'actif des bilans de la SAA durant les trois derniers exercices.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

**Tableau N° 08 : L'actif du bilan de la SAA.**

**En KDA**

ACTIF	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Ecart d'acquisition - Goodwill positif ou négatif					
Immobilisations Incorporelles	190 832	169 925	129 856	<b>-10,95%</b>	<b>-23,58%</b>
Immobilisations Corporelles					
Terrains	5 150 464	5 153 100	5 371 787	<b>0,51%</b>	<b>4,24%</b>
Bâtiments Exploitation	5 371 287	16 709 297	16 248 572	<b>211,08%</b>	<b>-2,76%</b>
Bâtiments Placement	963 633	910 257	864 918	<b>-5,53%</b>	<b>-4,98%</b>
Autres immobilisations corporelles	499 073	475 614	860 267	<b>-4,7%</b>	<b>80,87%</b>
Immobilisations en Concession	-	184 445	180 864	-	<b>-1,41%</b>
Immobilisations en Cours	70 988	157 900	255 870	<b>122,43%</b>	<b>62,04%</b>
Immobilisations Financières					
Titres mis en équivalence					
Autres participations et créances rattachées	3 012 025	4 707 700	4 561 794	<b>56,3%</b>	<b>-3,09%</b>
Autres Immobilisations Financières	45 646 291	44 953 340	37 383 573	<b>-1,51%</b>	<b>-16,84%</b>
Prêts et autres actifs financiers non courants	280 330	233 465	331 531	<b>-16,72%</b>	<b>42%</b>
Impôts différés actif	622 772	592 103	743 137	<b>-4,92%</b>	<b>25,51%</b>
Fonds ou valeurs déposés auprès des cédants	8 986	6 901	6 609	<b>-23,21%</b>	<b>-4,23%</b>
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>61 816 683</b>	<b>74 254 049</b>	<b>66 938 778</b>	<b>20,12%</b>	<b>-9,85%</b>
Provisions Techniques d'Assurance					
Part de la coassurance cédée	7 886	926	-	<b>-88,27%</b>	-
Part de la réassurance cédée	2 315 984	1 791 463	1 701 181	<b>-22,65%</b>	<b>-5,04%</b>
Créances et Emplois assimilés					
Cessionnaires et Cédants débiteurs	632 256	666 693	583 670	<b>5,45%</b>	<b>-12,45%</b>
Assurés et intermédiaires d'assurance débiteurs	4 163 029	5 157 791	5 838 943	<b>23,89%</b>	<b>13,21%</b>
Autres débiteurs	3 815 296	2 829 516	1 657 883	<b>-25,83%</b>	<b>-41,41%</b>
Impôts et assimilés	733 297	2 067 680	716 935	<b>181,97%</b>	<b>-65,32%</b>
Autres créances et emplois assimilés	95 674	107 855	120 865	<b>12,73%</b>	<b>12,06%</b>
Disponibilités et Assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants	691 479	848 240	4 502 516	<b>22,67%</b>	<b>430,81%</b>
Trésorerie	2 400 642	2 732 235	3 257 226	<b>13,81%</b>	<b>19,21%</b>
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>14 855 545</b>	<b>16 202 399</b>	<b>18 379 221</b>	<b>9,07%</b>	<b>13,43%</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>76 672 228</b>	<b>90 456 448</b>	<b>85 317 998</b>	<b>17,98%</b>	<b>-5,68%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir l'actif des bilans de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 1-1-1-1- Analyse de l'actif du bilan

#### a- L'actif non courant

**Tableau N° 09: L'actif non courant.**

**En KDA**

Actif non courant	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Immobilisations Incorporelles	190 832	169 925	129 856	<b>-10,96%</b>	<b>-23,58%</b>
Immobilisations Corporelles	12 055 445	23 590 613	23 782 277	<b>95,68%</b>	<b>0,81%</b>
Immobilisations Financières	49 570 405	50 493 510	43 026 644	<b>1,86%</b>	<b>-14,79%</b>
<b>Total actif non courants</b>	<b>61 816 682</b>	<b>74 254 048</b>	<b>66 938 777</b>	<b>20,12%</b>	<b>-9,85%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir de l'actif des bilans de la SAA.**

D'après le tableau ci-dessus, l'actif non courant de la SAA a connu une augmentation de 20,12% en 2016 par rapport à 2015. Suite à la hausse des immobilisations corporelles de 95,68% et les immobilisations financières de 1,86% et ce malgré la baisse des immobilisations incorporelles de 10,96%. Ce qui explique un cycle d'investissement positif.

En 2017, l'actif non courant a diminué de 9,85% par rapport à 2016, suite à la baisse des immobilisations incorporelles de 23,58%, ainsi qu'à la baisse des immobilisations financières de 14,79%.

#### b- L'actif courant

**Tableau N° 10 : L'actif courant.**

**En KDA**

Actif courant	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Provisions Techniques d'Assurance	2 323 870	1 792 389	1 701 181	<b>-22,87%</b>	<b>-5,09%</b>
Créances et Emplois assimilés	9 439 553	10 829 535	8 918 297	<b>+14,72%</b>	<b>-17,65%</b>
Disponibilités et Assimilés	3 092 122	3 580 475	7 759 742	<b>+15,79%</b>	<b>116,72%</b>
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>14 855 545</b>	<b>16 202 399</b>	<b>18 379 220</b>	<b>+9,06%</b>	<b>+13,43%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir de l'actif des bilans de la SAA.**

### **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA**

L'actif courant a connu une augmentation consécutive durant les deux derniers exercices, à savoir, 9,06% en 2016 et 13,43% en 2017. Celle-ci est due à la hausse significative de 116,72% des disponibilités en 2017 par rapport à 2016 et une baisse dans les créances de 17,65% durant la même période, ce qui peut être expliqué par la prise en main de la gestion des créances au niveau de la SAA et ce par rapport à l'obligation des assurés de paiement par échéancier limité. Et aussi une diminution des provisions techniques ce qui est dû à la baisse des contrats cédés.

#### **c- L'actif total**

**Tableau N° 11: Total d'actif.**

**En KDA**

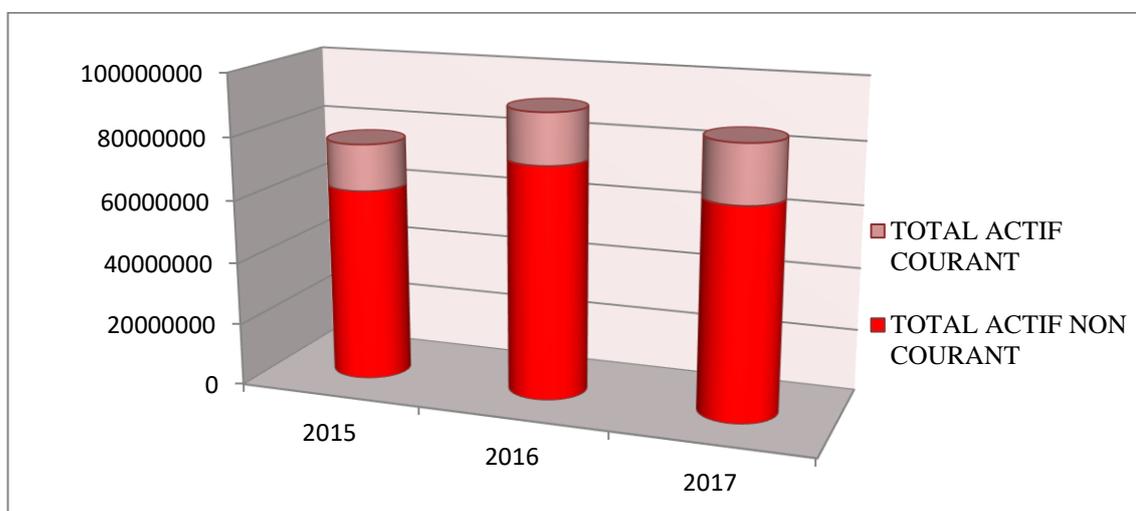
Total d'actif	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	61 816 682	74 254 048	66 938 777	<b>20,12%</b>	<b>-9,85%</b>
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	14 855 545	16 202 399	18 379 220	<b>9,06%</b>	<b>13,43%</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	76 672 227	90 456 447	85 317 997	<b>17,97%</b>	<b>-5,68%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir de l'actif des bilans SAA.**

Du tableau ci-dessus, nous constatons que le total d'actif de la SAA a augmenté de 17,97% en 2016 par rapport à 2015, cela dû la hausse de l'actif non courant et courant. Cependant, celui-ci a connu une baisse de 5,68% en 2017 par rapport à 2016, ce qui est dû comme cité précédemment, à la baisse de l'actif non courant et ce malgré la hausse de l'actif courant. (Voir aussi la figure ci-dessous).

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 11 : Représentation graphique de l'actif des bilans.**



**Source : réalisé par nos sois, à partir de l'actif des bilans de la SAA.**

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

### **2-1-1-2 Le passif des bilans de la SAA**

Le tableau suivant présente le passif des bilans de la SAA.

**Tableau N° 12 : Le passif des bilans de la SAA.**

**En KDA**

<b>PASSIF</b>	<b>Années</b>			<b>Evolution</b>	
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
Capital émis ou capital social ou fonds de dotation	20 000 000	20 000 000	30 000 000	<b>0%</b>	<b>50%</b>
Capital souscrit non appelé					
Primes et réserves - Réserves consolidées	9 113 763	10 900 079	2 522 072	<b>19,6%</b>	<b>-76,86%</b>
Ecart d'évaluation	160 366	173 109	173 109	<b>8,13%</b>	<b>0%</b>
Ecart de réévaluation					
Ecart d'équivalence					
Autres capitaux propres - Report à nouveau					
Résultat de l'exercice	3 386 316	3 121 993	3 250 885	<b>-0,08%</b>	<b>4,13%</b>
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>	<b>32 660 446</b>	<b>34 195 181</b>	<b>35 946 066</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,12%</b>
Emprunts et dettes assimilés	1714	4 727 344	3 783 243	<b>275707,7</b>	<b>-19,97%</b>
Impôts (différés et provisionnés)					
Autres dettes non courantes	–	1 627 445	581 690	–	<b>-64,26%</b>
Provisions réglementées	2 048 345	2 125 438	22 89 014	<b>3,76%</b>	<b>7,69%</b>
Provisions et produits constatées d'avance	1 649 855	1 516 897	1710 055	<b>-8,06%</b>	<b>12,73%</b>
Fonds de valeurs reçus des réassureurs	1 892 959	1406 044	1326 417	<b>-25,72%</b>	<b>-5,66%</b>
<b>TOTAL II - PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>5 592 873</b>	<b>11403168</b>	<b>9 690 420</b>	<b>103,89%</b>	<b>5,12%</b>
Provisions directes	28 086 373	26 737 213	26 906 584	<b>-4,8%</b>	<b>0,26%</b>
Acceptations	270 806	409 469	227 825	<b>51,2%</b>	<b>-44,36%</b>
Cessionnaires et Cédants créditeurs	1406 915	2 314 632	2 920 922	<b>64,52%</b>	<b>26,19%</b>
Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs	544 476	479 683	472 849	<b>-11,9%</b>	<b>-1,42%</b>
Impôts crédit	1 634 287	1 726 566	1 366 885	<b>5,65%</b>	<b>-20,83%</b>
Autres Dettes	6 349 093	13 127 570	7 878 912	<b>106,76%</b>	<b>-39,98%</b>
Trésorerie Passif	126 959	62 964	7 535	<b>-50,42%</b>	<b>-88,03%</b>
<b>TOTAL III - PASSIFS COURANTS</b>	<b>38 418 909</b>	<b>44 858 097</b>	<b>39 681 512</b>	<b>16,76%</b>	<b>-11,54%</b>
<b>TOTAL GENERAL PASSIF</b>	<b>76 672 228</b>	<b>90 456 448</b>	<b>85 317 998</b>	<b>17,98%</b>	<b>-5,68%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir du passif des bilans de la SAA.**

## **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA**

### **1-1-1-2- L'analyse du passif**

#### **a- Les capitaux propres**

Le tableau suivant présente les capitaux propres inscrits dans le bilan de la SAA durant les années 2015, 2016 et 2017.

**Tableau N° 13 : Les capitaux propres de la SAA.**

**En KDA**

<b>Capitaux propres</b>	<b>Années</b>			<b>Evolution</b>	
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
Capital émis ou capital social ou fonds de dotation	20 000 000	20 000 000	30 000 000	<b>0%</b>	<b>50%</b>
Primes et réserves - Réserves consolidées	9 113 763	10 900 079	2 522 072	<b>19,6%</b>	<b>-76,86%</b>
Ecarts d'évaluation	160 366	173 109	173 109	<b>8,13%</b>	<b>0%</b>
Résultat de l'exercice	3 386 316	3 121 993	3 250 885	<b>-0,08%</b>	<b>4,13%</b>
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>	<b>32 660 446</b>	<b>34 195 181</b>	<b>35 946 066</b>	<b>4,7%</b>	<b>5,12%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir du passif des bilans de la SAA.**

D'après le tableau ci-dessus, les capitaux propres ont augmenté en 2016 par rapport à 2015 de 4,7% suite à l'augmentation des réserves de 19,6% et les écarts d'évaluation de 8,13%, malgré la baisse du résultat de 0,08%.

Toutefois celui-ci a connu une augmentation de 5,12% en 2017 par rapport à 2016 suite à la hausse de 4,13% de résultat de l'exercice, et de 50% de capital émis suite à l'augmentation des nouveaux apports.

#### **b- Le passif non courant**

Le tableau suivant présente les dettes à long et à moyen terme inscrites dans le bilan de la SAA.

### ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

**Tableau N° 14 : Le passif non courant.**

**En KDA**

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>passif non courant</b>					
Emprunts et dettes assimilés	1 714	4 727 344	3 783 243	<b>275707,7</b>	<b>-19,97%</b>
Impôts (différés et provisionnés)					
Autres dettes non courantes	–	1 627 445	581 690	–	<b>-64,26%</b>
Provisions réglementées	2 048 345	2 125 438	2 289 014	<b>3,76%</b>	<b>7,69%</b>
Provisions et produits constatés d'avance (sauf 155)	1 649 855	1 516 897	1 710 055	<b>-8,06%</b>	<b>12,73%</b>
Fonds de valeurs reçus des réassureurs	1 892 959	1 406 044	1 326 417	<b>25,72%</b>	<b>-5,66%</b>
<b>TOTAL II- PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>5 592 873</b>	<b>11 403 168</b>	<b>9 690 420</b>	<b>103,89%</b>	<b>-15,02%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir du passif des bilans de la SAA.**

D'après ce tableau, le total de passif non courant a augmenté en 2016 par rapport à 2015 de 103,89%, ce qui dû à l'augmentation significative des emprunts.

La situation s'est amélioré en 2017 suite à la baisse de 15,02% par rapport à 2016, ce qui dû au remboursement des emprunts de 17,97% et les autres dettes non courantes de 64,26%.

#### **c- Le passif courant**

Le tableau suivant présente les dettes à court terme du bilan de la SAA.

**Tableau N° 15 : Passif courant.**

**En KDA**

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Passif courant</b>					
Provisions directes	28 086 373	26 737 213	26 906 584	<b>-4,8%</b>	<b>0,26%</b>
Acceptations	270 806	409 469	227 825	<b>51,2%</b>	<b>-44,36%</b>
Cessionnaires et Cédants créditeurs	1 406 915	2 314 632	2 920 922	<b>64,52%</b>	<b>26,19%</b>
Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs	544 476	479 683	472 849	<b>-11,9%</b>	<b>-1,42%</b>
Impôts crédit	1 634 287	1 726 566	1 366 885	<b>5,65%</b>	<b>-20,83%</b>
Autres Dettes (sauf 444-445-447)	6 349 093	13 127 570	7 878 912	<b>106,76%</b>	<b>-39,98%</b>
Trésorerie Passif	126 959	62 964	7 535	<b>-50,42%</b>	<b>-88,03%</b>
<b>TOTAL III-PASSIFS COURANTS</b>	<b>38 418 909</b>	<b>44 858 097</b>	<b>39 681 512</b>	<b>16,76%</b>	<b>-11,54%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir du passif des bilans de la SAA.**

## **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA**

Le passif courant a augmenté de 16,76% en 2016 par rapport à 2015 suite à l'augmentation des dettes de 106,76%, et l'augmentation des acceptations et des cessionnaires successivement de 51,2% et 64,52%.

Par contre en 2017, le passif courant a connu une diminution de 11,54% par rapport à 2016, ce qui dû à la abaisse des dettes de 39,98% et les acceptations de 44,36%.

### **d- Le total Passif**

En conclusion le total du passif a augmenté de 17,98% en 2016 par rapport à 2015, suite à l'augmentation de passif non courant de 103,89%.

Tandis que, en 2017 a connu une diminution de 5,68% par rapport à 2016 qui revient à la diminution de passif courant de 11,54%. ( voir le tableau et le figure ci-dessous).

**Tableau N° 16 : Total du passif.**

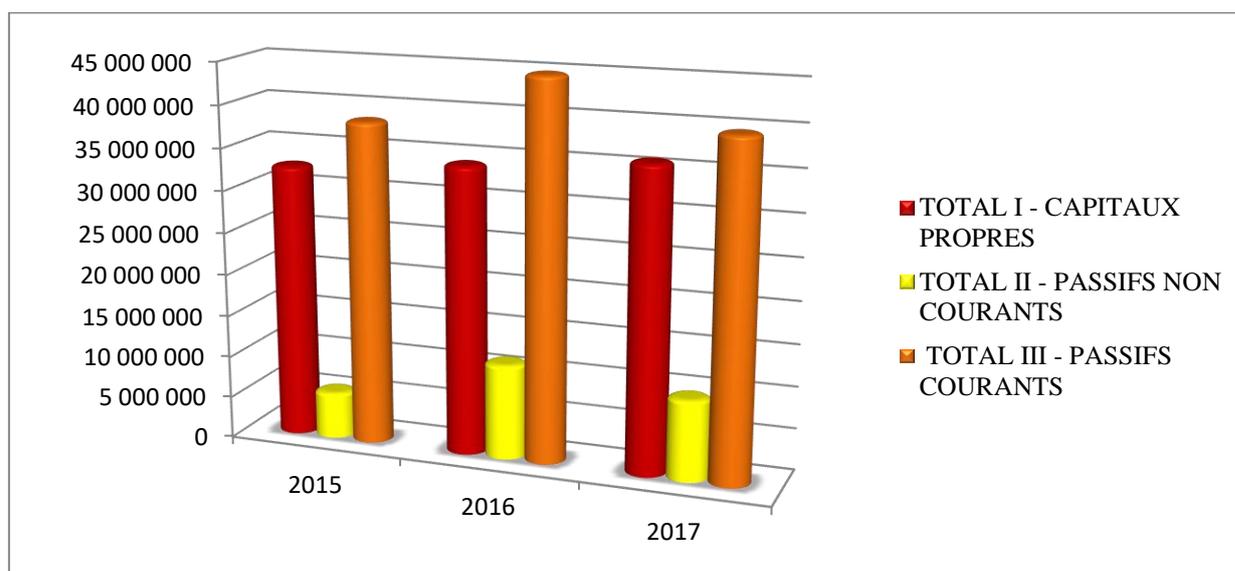
**En KDA**

Total du passif	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>	32 660 446	34 195 181	35 946 066	<b>4,7%</b>	<b>5,12%</b>
<b>TOTAL II - PASSIFS NON COURANTS</b>	5 592 873	11403 168	9 690 420	<b>103,89%</b>	<b>5,12%</b>
<b>TOTAL III - PASSIFS COURANTS</b>	38418 909	44 858097	39 681 512	<b>16,76%</b>	<b>-11,54%</b>
<b>TOTAL GENERAL PASSIF</b>	76 672 228	90 456 448	85 317 998	<b>17,98%</b>	<b>-5,68%</b>

Source : Élaborer par nous même à partir du passif des bilans de la SAA.

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 12 : représentation graphique du passif des bilans.**



Source : réalisé par nos sois, à partir du passif des bilans de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 2- Le compte de résultat

#### 2-1- La présentation des comptes de résultats de la SAA.

Le tableau suivant présente le compte de résultat de la SAA des trois dernières années.

**Tableau N° 17 : Le compte de résultat de la SAA.**

**En KDA**

DESIGNATION	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Primes émises sur opérations directes	23 947 031	23 351 910	23 057 892	2,49%	-1,26%
Primes acceptées	613 927	772 567	555 373	25,84%	-28,11%
Primes émises reportées	358 486	123 698	87 029	-64,49%	-29,68%
Primes acceptées reportées	72 961	140 748	181 352	92,91%	28,85%
<b>I- Primes acquises à l'exercice</b>	<b>24 129 511</b>	<b>23 860 031</b>	<b>23 881 646</b>	<b>-1,12%</b>	<b>0,09%</b>
Prestations (Sinistres) sur opérations directes	14 122 544	12 731 879	13 149 347	-9,85%	3,28%
Prestations (Sinistres) sur acceptation	3 488	1 167	15 165	-66,54%	1199,48%
<b>II- Prestations (sinistres) de l'exercice</b>	<b>14 126 032</b>	<b>12 730 712</b>	<b>13 164 513</b>	<b>-9,88%</b>	<b>3,41%</b>
Commissions reçues en réassurance	559 562	538 363	609 418	-3,79%	13,2%
Commissions versées sur acceptations	18 224	18 171	21 914	-0,29%	20,6%
<b>III- Commissions de réassurance</b>	<b>541 338</b>	<b>520 192</b>	<b>587 504</b>	<b>-3,9%</b>	<b>12,94%</b>
<b>IV- La marge assurance</b>	<b>10 544 817</b>	<b>11 649 511</b>	<b>11 304 638</b>	<b>10,48%</b>	<b>-2,6%</b>
Achats et services extérieurs	2 471 209	2 648 453	2 573 813	7,16%	-2,82%
Charges de personnels	5 065 681	4 763 608	4 711 990	-5,96%	-1,1%
Impôts, taxes et versements assimilés	511 208	535 888	537 091	4,83%	0,22%
Production immobilisée					
Autres produits opérationnels	1 102 681	338 144	393 432	-69,33%	16,35%
Autres charges opérationnels	148 438	143 709	147 544	-3,18%	2,67%
Dotations aux amortissement et pertes de valeurs	927 306	1 636 987	2 234 609	76,53%	36,51%
Reprise sur perte de valeur et provisions	175 997	163 814	483 900	-6,92%	195,4%
<b>V- Résultat technique opérationnel</b>	<b>2 699 653</b>	<b>2 422 825</b>	<b>1 977 823</b>	<b>-10,25%</b>	<b>-18,37%</b>
Produits financiers	1 595 987	1 683 976	2 186 253	5,51%	29,83%
Charges financiers	18 737	104 498	265 769	457,7%	154,33%
<b>VI- Résultat financier</b>	<b>1 577 251</b>	<b>1 579 477</b>	<b>1 920 485</b>	<b>0,14%</b>	<b>21,59%</b>
<b>VII- Résultat ordinaires avant impôts</b>	<b>4 276 904</b>	<b>4 002 302</b>	<b>3 898 307</b>	<b>-6,42%</b>	<b>-2,6%</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires (IBS)	918 690	849 640	798 456	-7,52%	-6,02%
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	28 103	30 669	151 034	9,13%	392,46%
<b>Total des produits des activités ordinaires</b>	<b>27 545 516</b>	<b>26 566 157</b>	<b>27 532 736</b>	<b>3,55%</b>	<b>3,64%</b>
<b>Total des charges des activités ordinaires</b>	<b>24 159 199</b>	<b>23 444 464</b>	<b>24 281 851</b>	<b>-2,96%</b>	<b>3,57%</b>
<b>VIII- Résultat ordinaires</b>	<b>3 386 316</b>	<b>3 121 993</b>	<b>3 250 885</b>	<b>-7,8%</b>	<b>4,13%</b>
Eléments extraordinaires (produits) (*)					
Eléments extraordinaires (Charges) (*)					
<b>XI- Résultat extraordinaires</b>					
<b>X- Résultat net de l'exercice</b>	<b>3 386 316</b>	<b>3 121 993</b>	<b>3 250 885</b>	<b>-7,8%</b>	<b>4,13%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir des comptes de résultats de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 2-2- L'analyse du compte de résultat

#### A- La marge d'assurance de la SAA.

**Tableau N° 18: La marge d'assurance de la SAA.**

**En KDA**

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>I- PRIMES ACQUISES A L'EXERCICE</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,12%</b>	<b>0,09%</b>
<b>II- PRESTATIONS (SINISTRES) DE L'EXERCICE</b>	14 126 032	12 730 712	13 164 513	<b>-9,88%</b>	<b>3,41%</b>
<b>III- COMMISSIONS DE REASSURANCE</b>	541 338	520 192	587 504	<b>-3,9%</b>	<b>12,94%</b>
<b>IV- LA MARGE ASSURANCE</b>	10 544 817	11 649 511	11 304 638	<b>10,48%</b>	<b>-2,6%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir des comptes de résultats de la SAA.**

Le tableau ci-dessus, nous montre que la marge d'assurance durant les années 2015, 2016 et 2017. Cette marge a enregistré une augmentation de 10,48% en 2016 par rapport à 2015, suite à la diminution des prestations de 9,88%.

Par contre en 2017, la marge d'assurance a enregistré une diminution de 2,6% par rapport à 2016, ce qui est dû à l'augmentation des prestations de 3,41%.

#### B- Le résultat technique opérationnel de la SAA

**Tableau N° 19 : Le résultat technique opérationnel de la SAA.**

**En KDA**

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>V- RESULTAT TECHNIQUE OPERATIONNEL</b>	2 699 653	2 422 825	1 977 823	<b>-10,25%</b>	<b>-18,37%</b>

**Source : Élaborer par nous même à partir des comptes de résultats de la SAA.**

D'après ce tableau, le résultat technique opérationnel de la SAA a connu une diminution de 10,25% en 2016 par rapport à 2015 et de 18,37% en 2017 par rapport à 2016. Cette diminution est due principalement à la hausse des autres charges opérationnelles et les dotations aux amortissements et provisions, surtout en 2017.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### C- Le résultat financier de la SAA

Tableau N° 20 : Le résultat financier de la SAA.

En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>	1 577 251	1579 477	1920485	<b>0,14%</b>	<b>21,59%</b>

**Source : Élaboré par nous même à partir des comptes de résultats de la SAA.**

D'après le tableau ci-dessus, le résultat financier de la SAA durant les années 2015, 2016 et 2017 a connu une augmentation successive de 0,14 % en 2016 et de 21,59% en 2017.

L'analyse du compte de résultats permet de constater que les revenus financiers de la SAA réalisés durant ces trois années d'étude sont suffisants et permettent à l'entreprise de couvrir les charges financières.

### D- Le résultat net de la SAA

Tableau N° 21 : Le résultat net de la SAA

En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	3 386 316	3 121 993	3 250 885	<b>-7,8%</b>	<b>4,13%</b>

**Source : Élaboré par nous même à partir des comptes de résultats de la SAA.**

Le résultat net de la SAA a diminué de 7,8% en 2016 par rapport à 2015, suite à la baisse de résultat technique opérationnel.

Par contre en 2017 ce résultat a augmenté d'un taux de 4,13% par rapport à 2016, ce qui dû à l'augmentation du résultat financier de 21,59%, malgré la diminution du résultat technique opérationnel de 18,37%.

## **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA**

### **Section 03 : L'analyse de la rentabilité de la SAA par la méthode des ratios**

L'analyse des états financiers par la méthode des ratios représente une technique efficace pour mesurer la rentabilité. Cette section présente les ratios les plus primordiaux dans les compagnies d'assurances, avec un comparatif durant les trois années 2015, 2016 et 2017.

#### **1- Les ratios de l'activité**

##### **1-1- Ratio de croissance des primes émises**

**Tableau N° 22 : Le ratio de croissance des primes émises.**

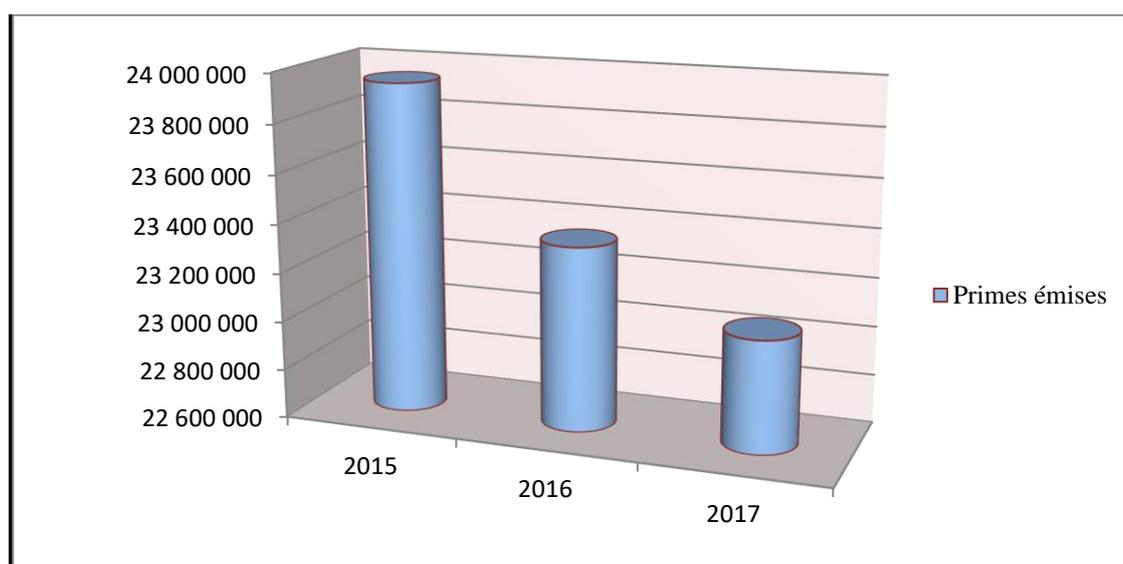
**En KDA**

Libellés	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Primes émises</b>	23 947 031	23 351 910	23 057 892	<b>-2,48%</b>	<b>-1,26%</b>

**Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.**

D'après le tableau ci-dessus, le ratio de croissance des primes émises a diminué de 2,48% en 2016 par rapport à 2015, et de 1,26% en 2017 par rapport à 2016. Ce qui explique l'influence de la concurrence que connaissent le marché et la crise pétrolière. Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 13 : L'évolution des primes émises**



**Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 1-2- Ratio de croissance des primes acquises

Tableau N° 23 : Le ratio de croissance des primes acquises

En KDA

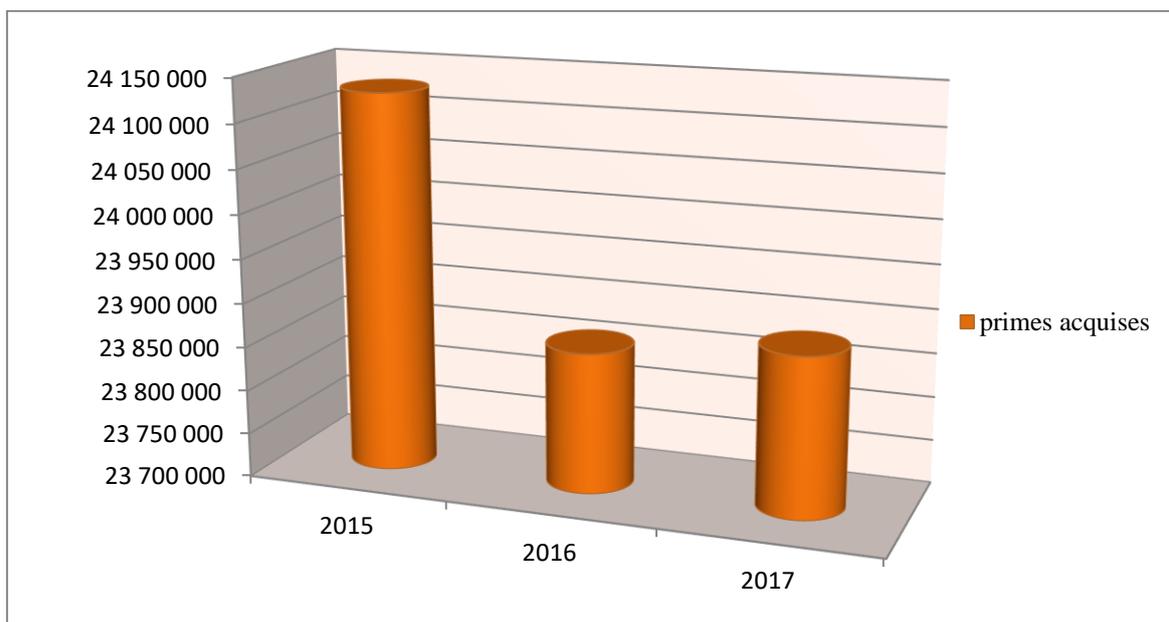
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Primes acquises</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,17%</b>	<b>+0,09%</b>

Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.

Le ratio de croissance des primes acquises a connu une baisse de 1,17% en 2016 par rapport à 2015.

Par contre en 2017, ce ratio a augmenté avec un taux de 0,09% par rapport à 2016, et cela malgré la diminution des primes émises, cette augmentation est due à une diminution des risques en cours. Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

Figure N° 14: L'évolution des primes acquises.



Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 2- Les ratios techniques

#### 2-1- Ratio de sinistralité

Tableau N° 24 : Le ratio de sinistralité.

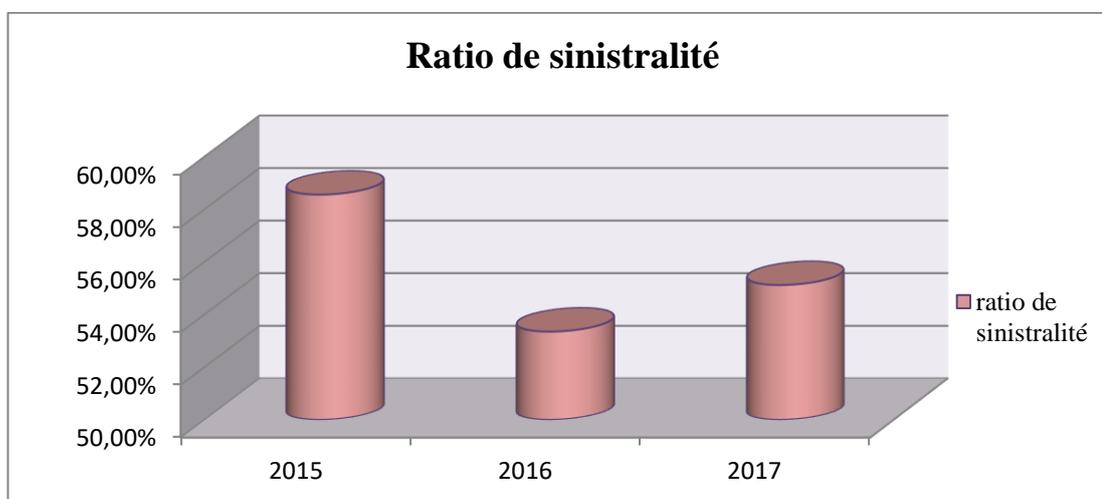
En KDA

Libellés	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Sinistres survenus(1)</b>	14 129 512	12 730 712	13 164 513	<b>-9,90%</b>	<b>+3,41%</b>
<b>Prime acquise(2)</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,17%</b>	<b>+0,09%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>58,56%</b>	<b>53,35%</b>	<b>55,12%</b>	<b>-5,21%</b>	<b>+1,17%</b>

Source : Élaborer par nous même à partir des états financiers de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que le ratio de sinistralité ne dépasse pas les 60% durant les trois derniers exercices. D'où nous pouvons dire que la SAA réussit à couvrir ses prestations de sinistres par les primes acquises durant l'exercice.

Figure N° 15 : L'évolution de ratio de sinistralité



Source : Élaborer par nous même à partir des états financiers de la SAA.

Comme l'illustre bien la figure ci-dessus, nous constatons que le ratio S/P a connu une baisse de 5,21% en 2016 par rapport à 2015, et ce suite à la diminution des sinistres survenus de 9,90%.

Contrairement à l'exercice 2017, ce ratio a connu une hausse de 1,17% par rapport à 2016, suite à l'augmentation des sinistres survenus de 3,41%.

## **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA**

### **2-2- Ratio de frais de gestion**

**Tableau N° 25 : Le ratio de frais de gestion.**

**En KDA**

<b>Frais de gestion</b>	<b>Années</b>			<b>Evolution</b>	
	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
<b>Frais de gestion(1)</b>	9 299 839	9 892 459	10 688 047	<b>+6,37%</b>	<b>+8,04%</b>
<b>Primes acquises(2)</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,12%</b>	<b>+0,09%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>+38,54%</b>	<b>+41,46%</b>	<b>+44,75%</b>	<b>+2,92%</b>	<b>+3,29%</b>

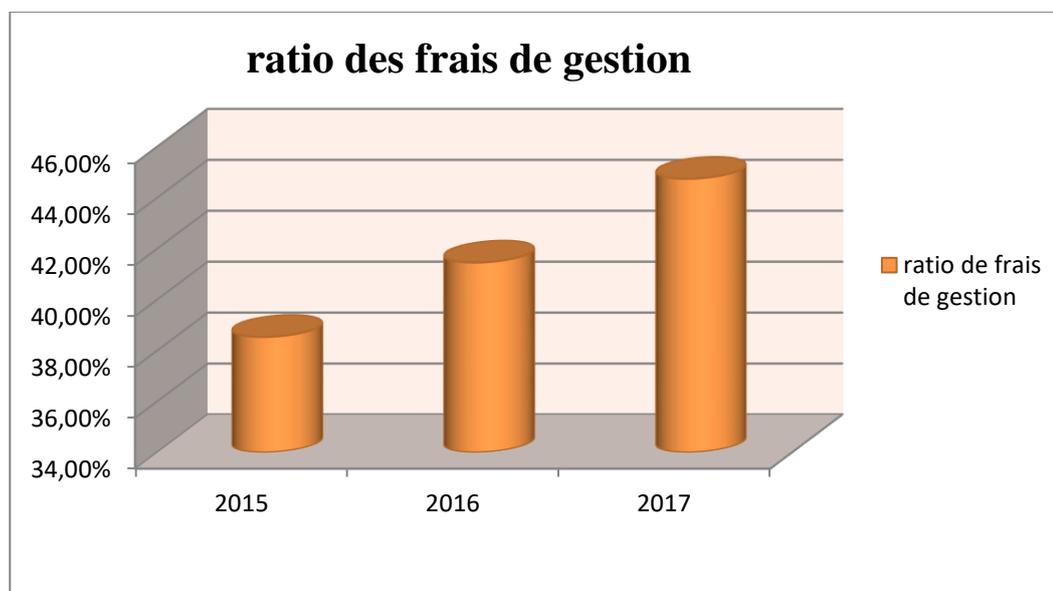
**Source : Élaborer par nous même à partir des états financiers de la SAA.**

Du tableau ci-dessus, nous constatons que le ratio de frais de gestion ne dépasse pas les 45% durant les trois derniers exercices.

Nous constatons aussi que ce ratio a connu une hausse durant les trois dernières années 2015,2016 et 2017 successivement de 2,92% et 3,29 % suite a l'augmentation des frais de gestions de 6,37% en 2016 et 8,04% en 2017.

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 16 : L'évolution de ratio des frais de gestion**



**Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 2-3- Ratio combiné

Tableau N° 26 : Le ratio combiné

En KDA

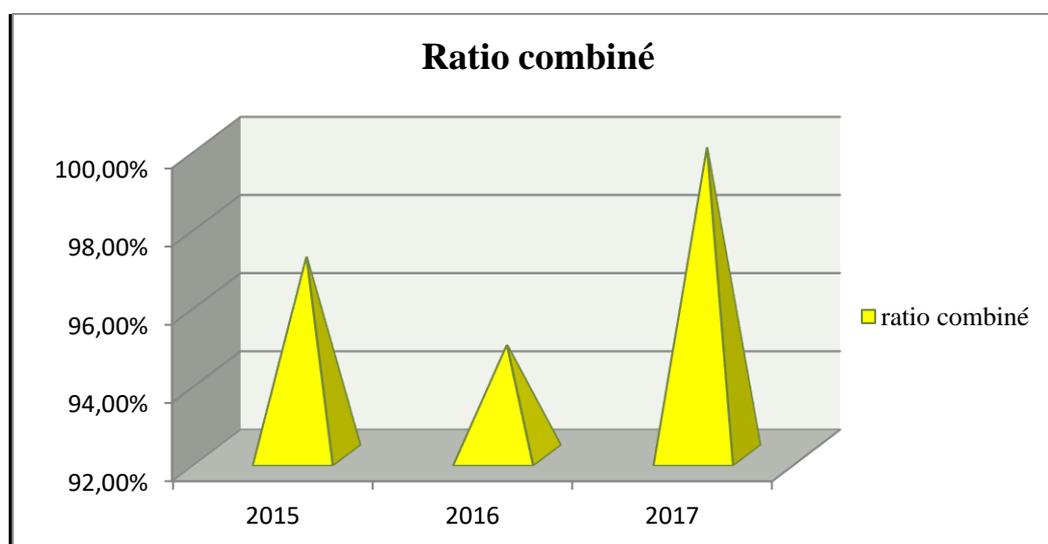
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Charge sinistre	14 126 032	12 733 046	13 164 512	-9,86%	+3,39%
Frais de gestion	9 299 839	9 892 459	10 688 047	+6,37%	+8,04%
<b>Total (1)</b>	23 425 871	22 625 505	23 852 559	-3,42%	+5,42%
<b>Prime acquise(2)</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	-1,12%	+0,09%
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>+97,08%</b>	<b>+94,82%</b>	<b>+99,88%</b>	<b>-2,26%</b>	<b>+5,06%</b>

Source : Élaborer par nous même à partir des états financiers de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que le ratio combiné est inférieur à 100%, passant de 97,08% en 2015 à 99,88% en 2017. Toutefois, nous pouvons juger que l'activité de la SAA est très peu rentable vu qu'elle ne représente qu'un excédent de 0,12%.

Nous constatons aussi que ce taux a connu une baisse de 2,26% en 2016 qui est dû à la baisse de sinistralité, mais en 2017, ce taux a connu une hausse de 5,06% par rapport à 2016, et ce à cause de la hausse des frais de gestion et des charges sinistres (Voir figure ci-dessous).

Figure N° 17 : L'évolution de ratio combiné



Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA.

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

### **3- Ratio de productivité de l'actif**

**Tableau N° 27 : Le ratio de productivité de l'actif**

**En KDA**

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>CA (1)</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,12%</b>	<b>0,09%</b>
<b>Total d'actif(2)</b>	76 672 228	90 456 448	85 317 998	<b>17,98%</b>	<b>-5,68%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>31,47%</b>	<b>26,38%</b>	<b>27,99%</b>	<b>-5,09%</b>	<b>1,61%</b>

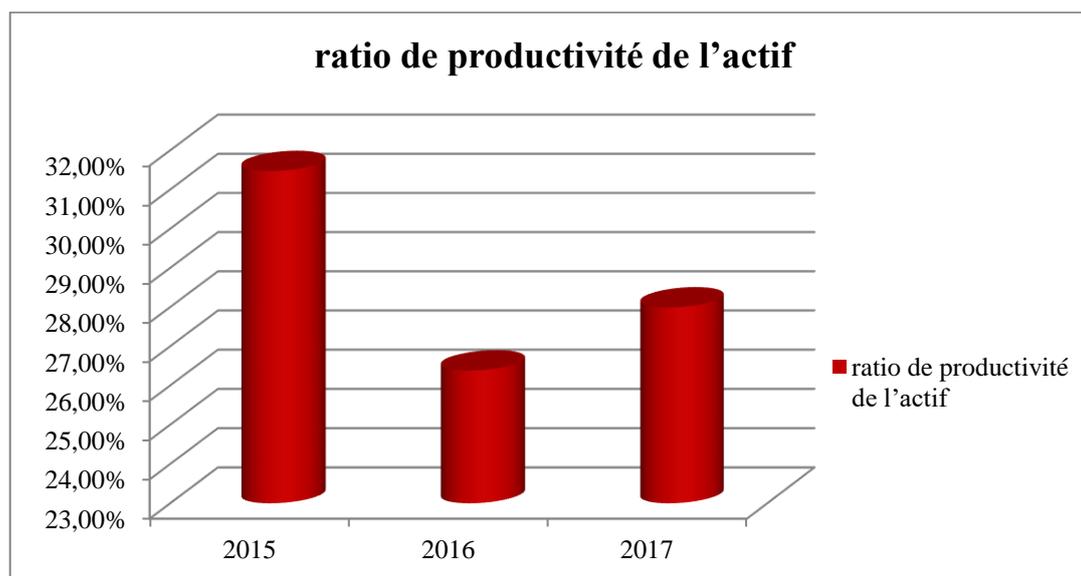
**Source : Élaboré par nous même à partir des états financiers de la SAA**

Du tableau ci-dessus, nous constatons que l'activité de la SAA a généré en 2015 un taux de 31,47% de revenus pour chaque dinar investi dans les actifs.

En 2016, ce ratio a baissé de 5,09% et ce suite à la baisse du chiffre d'affaires de 1,12% et ce malgré la hausse de l'actif de 17,98%.

En 2017, ce ratio a augmenté à 27,99% par rapport a 2016, enregistrant une hausse de 1,61%, ce qui peut être justifiée par la baisse de l'actif de 5,68%.

**Figure N° 18: L'évolution de ratio de productivité de l'actif**



**Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 4- Ratio de rendement des actifs

Tableau N° 28 : Le ratio de rendement des actifs

En KAD

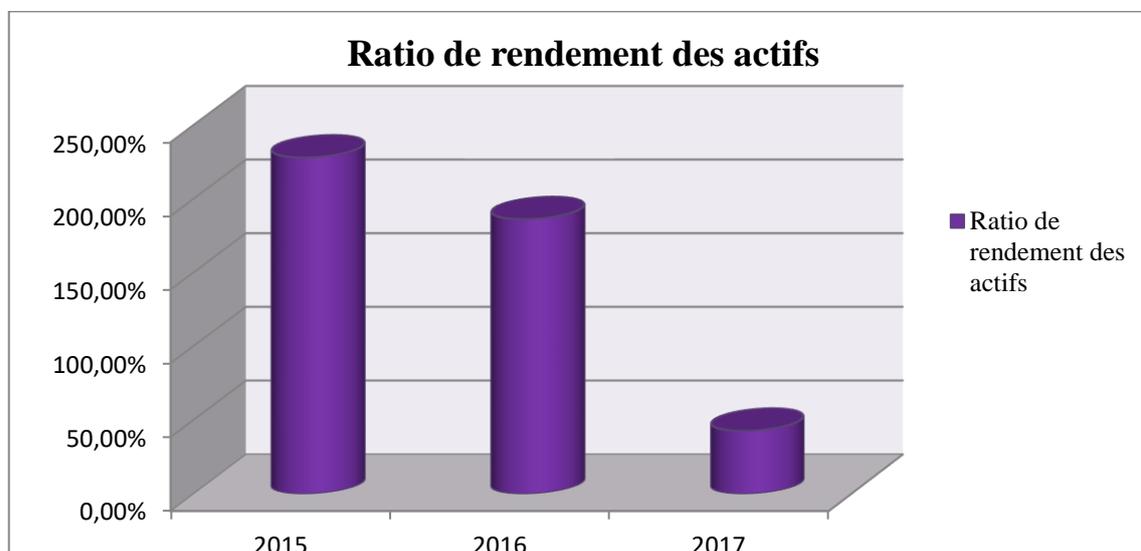
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat Financier (1)</b>	1 577 251	1 579 477	1 920 485	0,14%	21,59%
<b>Placements (2)</b>	46 337 770	45 801 580	41 886 089	-1,16%	-8,55%
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>3,45%</b>	<b>3,51%</b>	<b>5,13%</b>	1,31%	32,96%

Source : **Elaboré par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.**

Du tableau ci-dessus, nous constatons que les placements de la SAA sont rentables. Ce rendement a connu une augmentation de 32,96% passant de 3,51% en 2016 à 5,13% en 2017, et ce suite à la hausse enregistrée dans le résultat financier de 21,59%.

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

Figure N° 19 : L'évolution de ratio de rendement des actifs



Source : **Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 5- Ratio de levier de souscription

Tableau N° 29 : Le ratio de levier de souscription

En KDA

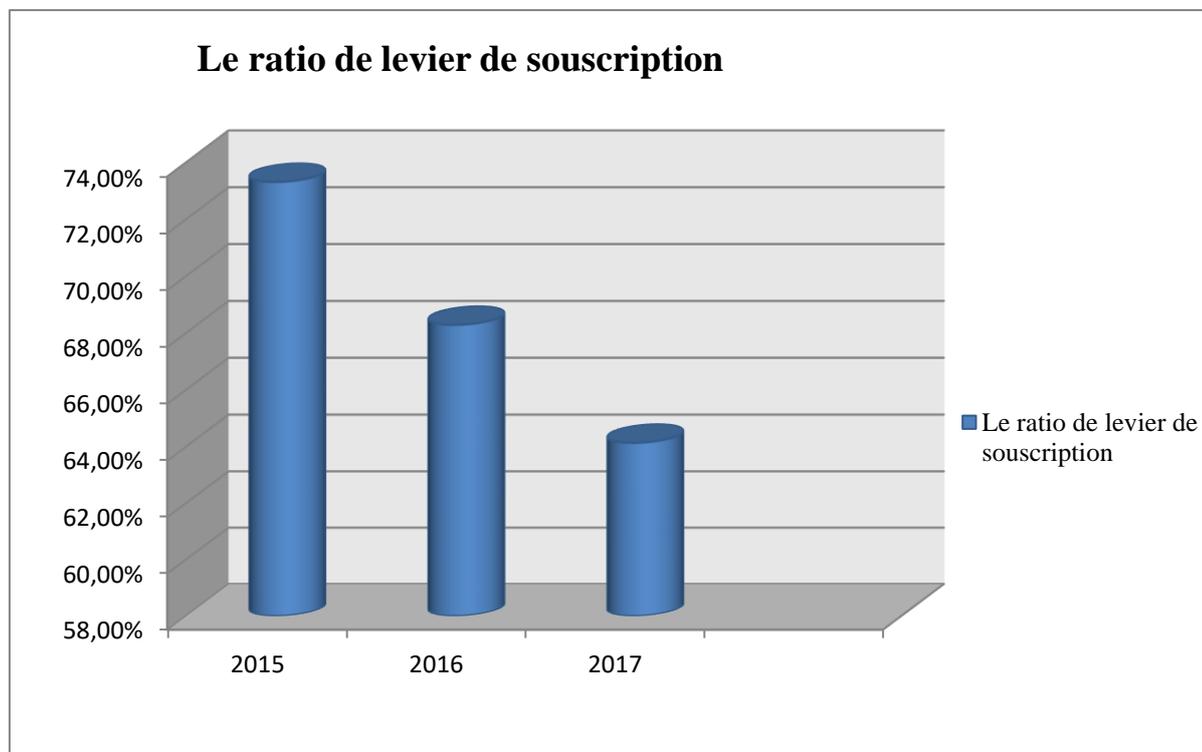
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Primes émises(1)	23 947 031	23 351 910	23 057 892	-2,48%	-1,26%
CP(2)	32 660 446	34 195 181	35 946 066	+4,70%	+5,12%
Ratio(1)/(2)	73,32%	68,29%	64,14%	-5,03%	-4,15%

Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que l'activité de la SAA a généré en 2015 un taux de 73,32% de revenus pour chaque dinar investi de ses capitaux propres.

Ce ratio a baissé durant les deux derniers exercices, passant de 73,32% à 64,14%, et ce, suite à la baisse des primes émises et la hausse des capitaux propres.

Figure N° 20 : L'évolution de ratio de levier de souscription



Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 6- Ratio de la marge bénéficiaire

Tableau N° 30 : Le ratio de la marge bénéficiaire

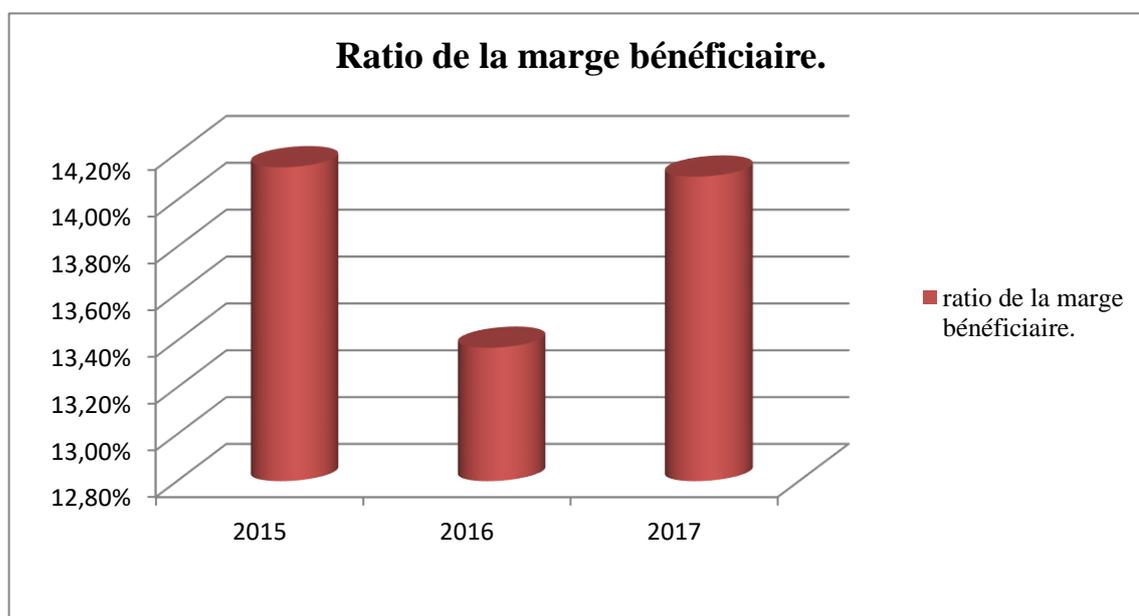
En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat net (1)</b>	3 386 316	3 121 993	3 250 885	<b>-7,80%</b>	<b>4,13%</b>
<b>Primes émises(2)</b>	23 947 031	23 351 910	23 057 892	<b>-2,48%</b>	<b>-1,26%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>14,14%</b>	<b>13,37%</b>	<b>14,10%</b>	<b>-0,77%</b>	<b>0,73%</b>

Source : Élaboré par nous-mêmes à partir les comptes de résultats de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que le ratio de la marge bénéficiaire est resté presque stable à près de 14% durant les années 2015,2016 et 2017 avec une baisse non significative de 0,77% en 2016 par rapport à 2015, qui est dû à la baisse du résultat net et des primes émises de respectivement 7,80% et 2,48%.

Figure N° 21: L'évolution de ratio de la marge bénéficiaire.



Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 7- Les ratios de rentabilité

#### 7-1- Ratio de rentabilité d'exploitation

Tableau N° 31 : Le ratio de rentabilité d'exploitation.

En KDA

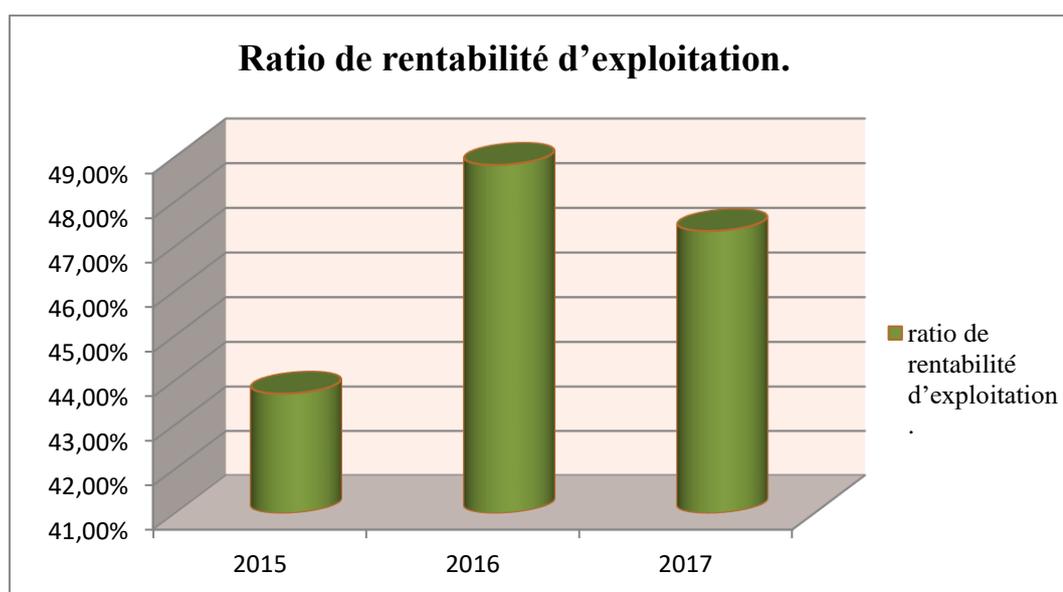
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Marge d'assurance nette(1)	10 544 817	11 649 511	11 304 638	10,48%	-2,96%
CA (2)	24 129 511	23 860 031	23 881 646	-1,12%	0,09%
Ratio(1)/(2)	43,70%	48,82%	47,34%	5,12%	-1,48%

Source : Élaboré par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que ce ratio a connu une augmentation de 5,12% en 2016 par rapport à 2015, suite à la hausse de la marge d'assurance nette de 10,48%.

Par contre en 2017 ce ratio a connu une diminution de 1,48% par rapport à 2016, suite à la régression de la marge d'assurance nette de 2,96%, ce qui explique l'augmentation des sinistres en 2017.

Figure N° 22 : L'évolution de ratio d'exploitation.



Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 7-2- Ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette

**Tableau N° 32 : Le ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette. En KDA**

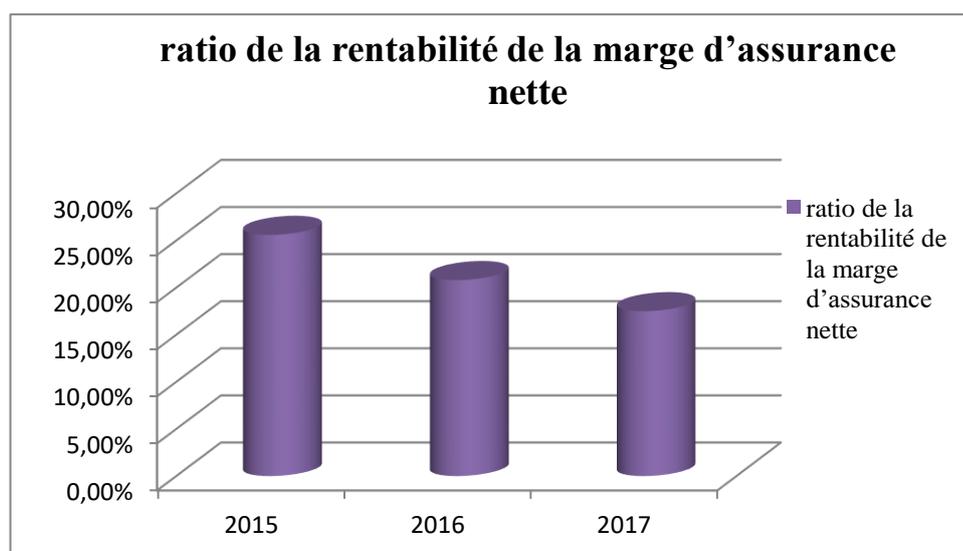
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat technique opérationnel (1)</b>	2 699 653	2 422 825	1 977 883	<b>-10,25%</b>	<b>-18,36%</b>
<b>Marge d'assurance nette(2)</b>	10 544 817	11 649 511	11 304 638	<b>10,48%</b>	<b>-2,96%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>25,60%</b>	<b>20,80%</b>	<b>17,50%</b>	<b>-4,8%</b>	<b>-3,3%</b>

**Source : Élaboré par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.**

Le taux de la participation de la marge d'assurance nette dans la formation du résultat technique opérationnel durant les trois dernières années a connu une diminution de 4,8% en 2016 par rapport à 2015 et 3,3% en 2017 par rapport à 2016, suite à la diminution importante du résultat technique opérationnel en 2016 et 2017 de 10,25%, 18,36% successivement.

Ce qui explique l'excédent de la marge d'assurance nette sur les charges de fonctionnement et les dotations malgré la baisse de cette dernière de 2,96% en 2017.

**Figure N° 23 : L'évolution de ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette.**



**Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 7-3- Ratio de rentabilité financière (des capitaux propres) (RRFCP)

Tableau N° 33 : Le ratio de rentabilité financière des capitaux propres. En KDA

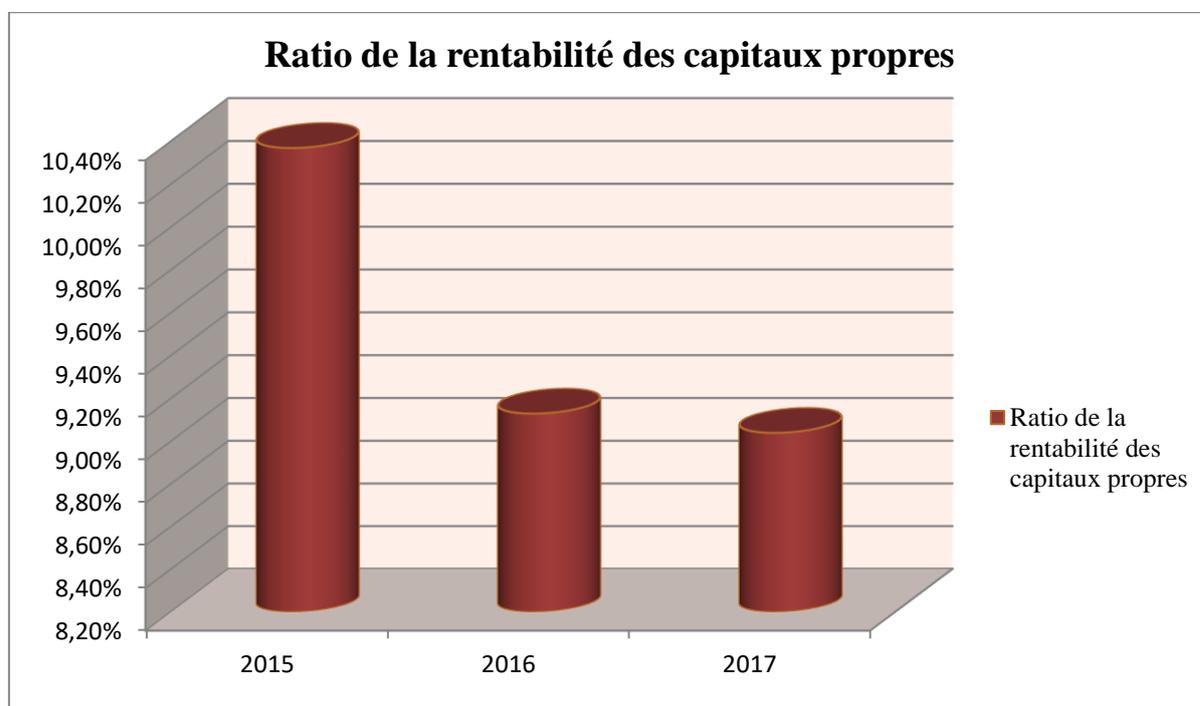
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Résultat net (1)	3 386 316	3 121 993	3 250 884	-7,80%	+4,13%
CP(2)	32 660 446	34 195 181	35 946 066	+4,70%	+5,12%
Ratio (1)/(2)	+10,37%	+9,13%	+9,04%	-1,24%	-0,09%

Source : Élaboré par nous même à partir des bilans de la SAA.

Le rendement des capitaux propres de la SAA varie entre 9% et 10% durant les trois dernières années. Toutefois, ce ratio a connu une légère baisse successive en 2016 et 2017, à savoir respectivement de 1,24% et 0,09%, suite à l'augmentation des capitaux successivement de 4,70% et de 5,12%.

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

Figure N° 24 : L'évolution de ratio de la rentabilité des capitaux propres



Source : Élaboré par nous même à partir des données de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 7-4- Ratio de rentabilité économique (RRE)

Tableau N° 34: Ratio de rentabilité économique.

En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat net(1)</b>	3 386 316	3 121 993	3 250 884	<b>-7,80%</b>	<b>+4,13%</b>
<b>Total Actif(2)</b>	76 672 228	90 456 448	85 317 998	<b>+17,98%</b>	<b>-5,68%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>+4,42%</b>	<b>+3,45%</b>	<b>+3,81%</b>	<b>-0,97%</b>	<b>+0,36%</b>

**Source : Élaboré par nous même à partir des bilans de la SAA.**

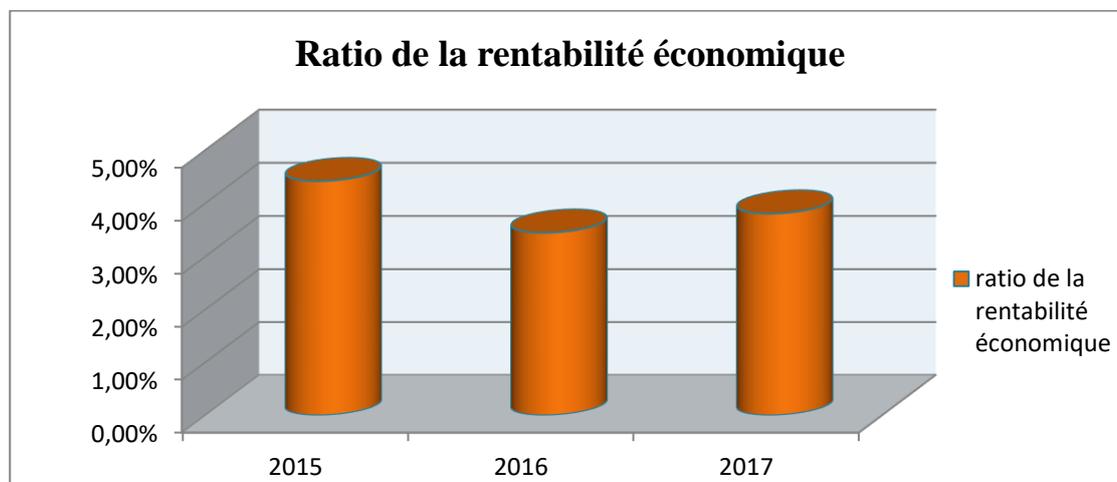
Le taux de rentabilité économique Résultat/Actif mesure la capacité de l'entreprise de dégager un résultat en utilisant l'ensemble des moyens.

La rentabilité économique de la SAA varie entre 3% et 4% durant les trois dernières années. Celle-ci a connu une baisse de 0,97% en 2016 par rapport à 2015, ce qui est dû à la baisse du résultat net de 7,80%.

En 2017, la SAA a enregistré un taux de rentabilité économique de 3,81%, soit une hausse insignifiante de 0,36% par rapport à 2016 et ce, suite à la hausse du résultat net de 4,13% et la diminution de l'actif de 5,68%.

Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

**Figure N° 25 : L'évolution de ratio de la rentabilité économique**



**Source : Élaboré par nous même à partir des données de la SAA.**

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 7-5- Ratio de rentabilité commerciale

Tableau N° 35 : Le ratio de rentabilité commerciale.

En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat net (1)</b>	3 386 316	3 121 993	3 250 884	<b>-7,80%</b>	<b>+4,13%</b>
<b>CA (2)</b>	24 129 511	23 860 031	23 881 646	<b>-1,12%</b>	<b>+5,12%</b>
<b>Ratio (1)/(2)</b>	<b>+14,03%</b>	<b>+13,08%</b>	<b>+13,61%</b>	<b>-0,95%</b>	<b>+0,53%</b>

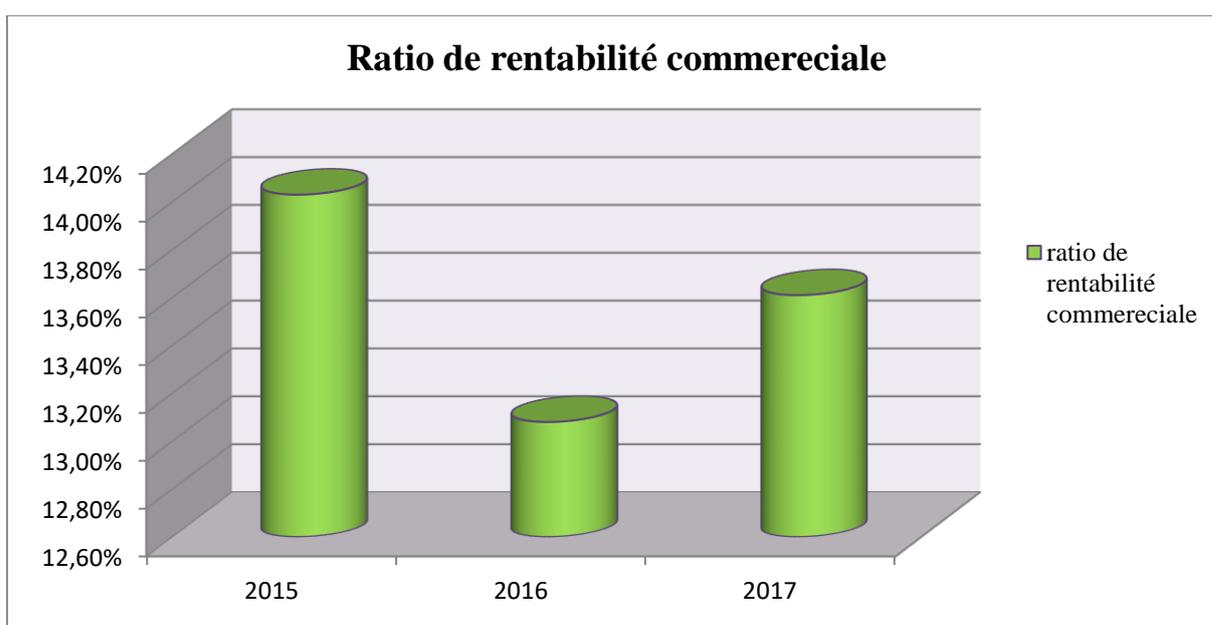
Source : Élaboré par nous même à partir des bilans de la SAA.

Suite au tableau ci-dessus, nous constatons que l'activité commerciale de la SAA génère une rentabilité assez stable de près de 14% durant les trois dernières années.

Cette rentabilité a baissé de près de 1% en 2016 par rapport à l'exercice 2015, passant de 14,03% à 13,08%, ce qui est dû à la baisse du chiffre d'affaires de 1,12% ainsi que du résultat net de 7,80%.

En 2017, cette rentabilité a connu une légère hausse de 0,53% pour atteindre le taux de 13,61%, et, suite à la hausse enregistrée dans le chiffre d'affaires de 5,12% et du résultat net de 4,13%. Ce qui est bien illustré dans la figure suivante :

Figure N° 26 : L'évolution de rentabilité commerciale



Source : Élaboré par nous même à partir des données de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 8- Ratio du taux du résultat financier par rapport aux produits financiers

Tableau N° 36 : Le taux de résultat financier par rapport aux produits financiers.

En KDA

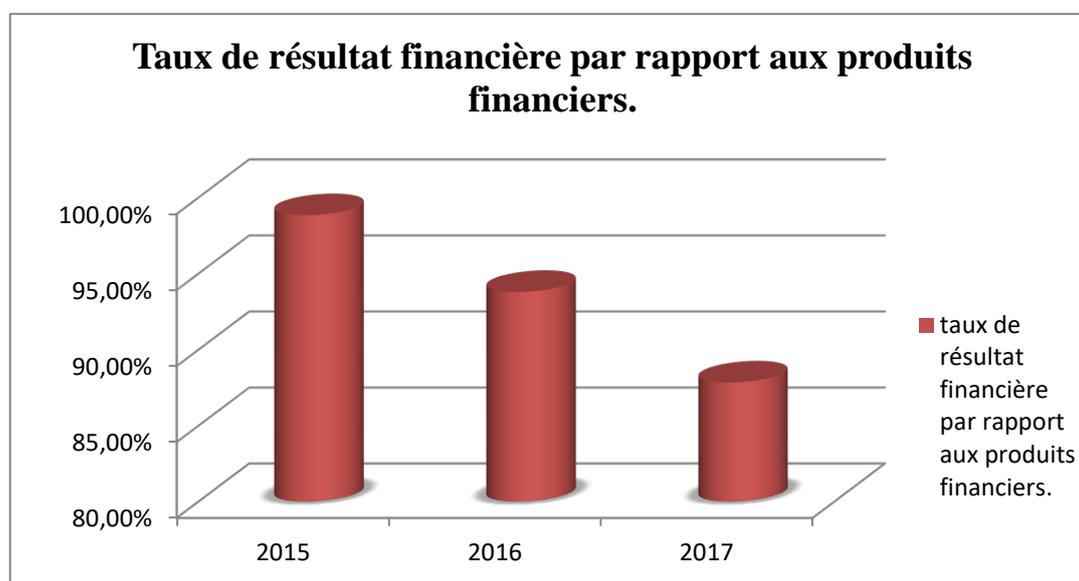
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Résultat financier (1)</b>	1 577 251	1 579 477	1 920 485	<b>0,14%</b>	<b>21,59%</b>
<b>Produits financiers (2)</b>	1 595 987	1 683 976	2 186 253	<b>5,51%</b>	<b>29,83%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>98,83%</b>	<b>93,79%</b>	<b>87,84%</b>	<b>-5,04%</b>	<b>-5,95%</b>

Source : Élaboré par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que ce ratio a connu une baisse successive durant les trois dernières années, soit de 5,04% en 2016 par rapport à 2015 et 5,95% en 2017 par rapport à 2016, passant de 98,83% à 87,84%.

Ce ratio nous démontre que la part des charges financières proportionnellement avec les produits financiers.

Figure N° 27 : L'évolution de taux de résultat financière par rapport aux produits financiers.



Source : Élaborer par nous même à partir les comptes de résultats de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 9- Ratio de solvabilité

Tableau N° 37 : Le ratio de solvabilité.

En KDA

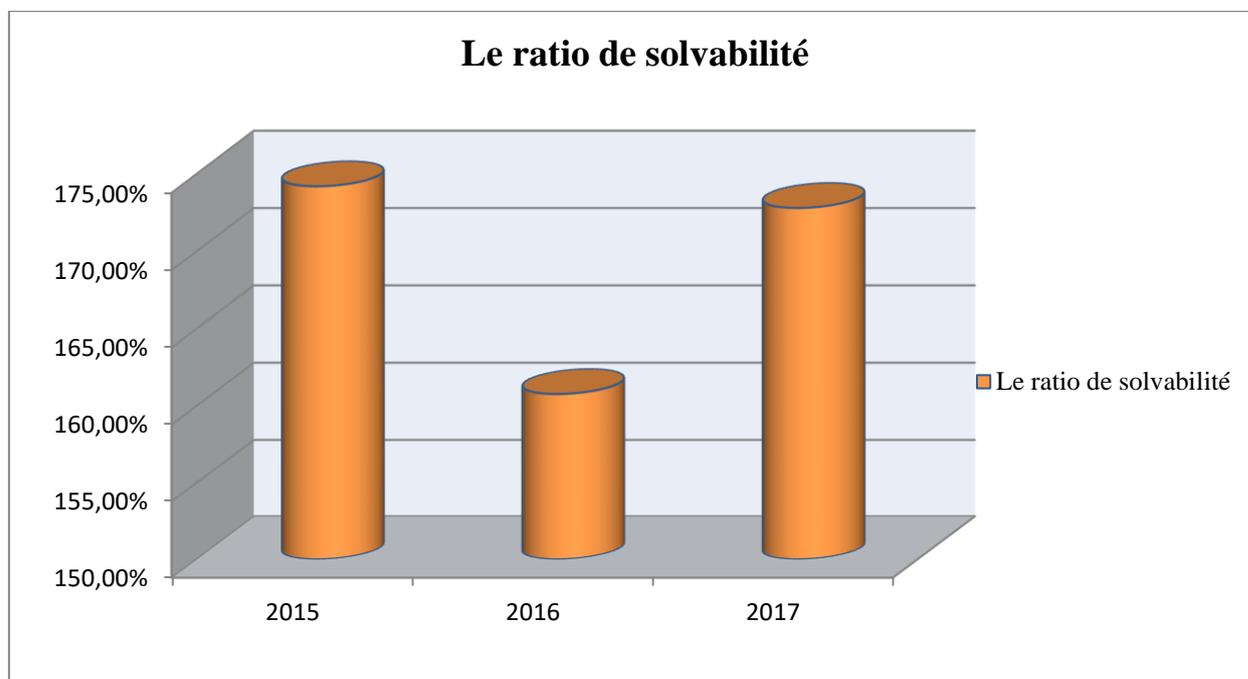
	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
<b>Total Actif(1)</b>	76 672 228	90 456 448	85 317 998	<b>+17,98%</b>	<b>-5,68%</b>
<b>Total des dettes(2)</b>	44 011 782	56 261 266	49 371 932	<b>+27,83%</b>	<b>-12,24%</b>
<b>Ratio(1)/(2)</b>	<b>174,21%</b>	<b>160,78%</b>	<b>172,81%</b>	<b>-13,43%</b>	<b>+12,03%</b>

Source : Élaboré par nous même à partir des bilans de la SAA.

Le ratio de solvabilité a connu une diminution de 13,43% en 2016 par rapport à 2015, suite à l'augmentation des dettes de 27,83% malgré la hausse de l'actif de 17,98%. Par contre en 2017 a connu une augmentation de 12,03% par rapport à 2016, suite à la diminution des dettes de 12,24%.

Ce ratio est supérieur à 100%, ce que signifie que l'entreprise est solvable en général. C'est-à-dire que l'entreprise peut rembourser la totalité de ses dettes à l'échéance en utilisant la totalité de son actif.

Figure N°28 : L'évolution de ratio de solvabilité.



Source : Élaborer par nous même à partir des bilans de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 10- Ratio de financement par la réassurance

Tableau N° 38 : Ratio de financement par la réassurance.

En KDA

	Années			Evolution	
	2015	2016	2017	%	%
Provision technique actif(1)	2 323 870	1 792 389	1701 181	-22,87%	-5,08%
Provision technique passif(2)	28 357 179	27 146 682	27 034 409	-4,27%	-0,41%
Ratio(1)/(2)	+8,19%	+6,60%	+6,29%	-1,59%	-0,31%

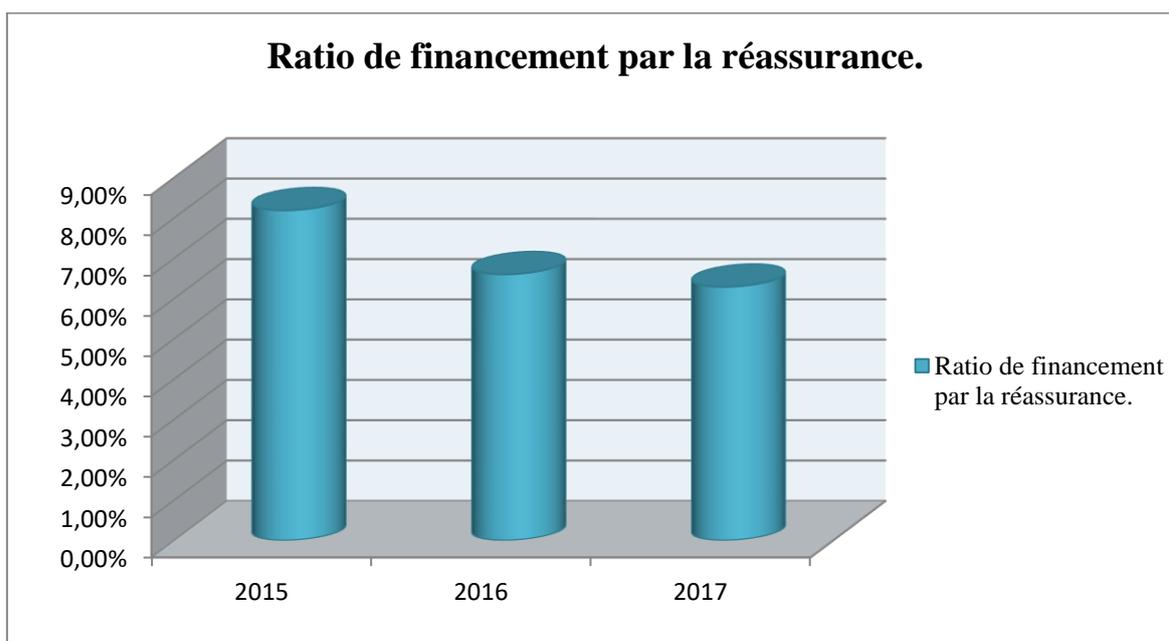
Source : Élaboré par nous même à partir des bilans de la SAA.

Du tableau ci-dessus, nous constatons que ce ratio a connu une diminution successivement de 1,59% et 0,31% en 2016 et 2017, et ce suite à la régression importante des provisions techniques de l'actif de 22,87% en 2016 par rapport à 2015 et de 5,08% en 2017 par rapport à 2016. Cette régression peut être expliquée par la diminution du recours de la SAA à la réassurance c'est-à-dire le financement à travers la réassurance.

A travers ce ratio, déduire:

- les taux de cession se rapprochent durant les années 2015, 2016 et 2017.
- La fiabilité des méthodes utilisées pour l'évaluation des provisions techniques.

Figure N° 29: L'évolution de ratio de financement par la réassurance.



Source : Élaborer par nous même à partir des bilans de la SAA.

## Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA

### 11- La marge de Solvabilité

Tableau N°39 : La marge de solvabilité

En KDA

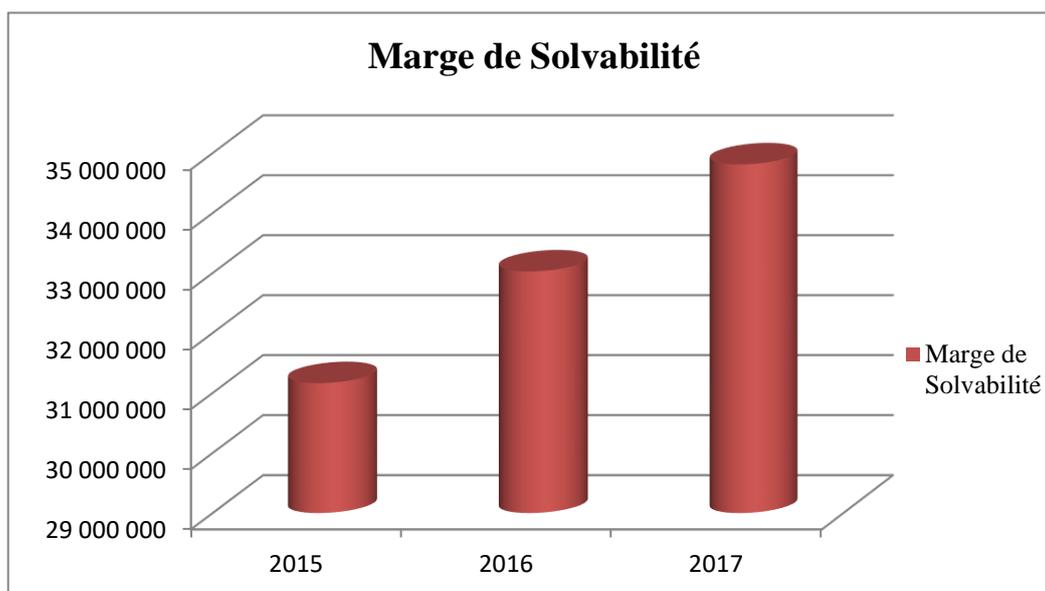
Année	2015	2016	2017	%	%
Capital social	20 000 000	20 000 000	30 000 000	0,00%	50,00%
Réserves réglementaires	9 113 763	10 900 079	2 522 072	19,60%	-76,86%
Provisions réglementaires	2 048 345	2 125 438	2 289 014	3,76%	7,70%
Report à nouveau	0	0	0	-	-
<b>Marge de Solvabilité</b>	<b>31 162 108</b>	<b>33 025 517</b>	<b>34 811 086</b>	<b>5,98%</b>	<b>5,41%</b>
15% Dettes techniques	2 118 905	1 909 607	1 974 677	-9,88%	3,41%
20% Primes acquises	4 825 902	4 772 006	4 776 329	-1,12%	0,09%

Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la SAA.

Nous constatons du tableau précédent que la marge de solvabilité de la SAA a connu une hausse successive avec un taux de près de 6% durant les trois derniers exercices, passant de 31 162 108 KDA en 2015 à 34 811 086 KDA en 2017.

Comme cette marge est supérieure de 15% des dettes techniques et 20% des primes acquises, d'où nous jugeons que la SAA est une compagnie largement solvable, c.-à-d apte à faire face à ses différents engagements.

Figure N° 30 : La marge de solvabilité



Source : Elaboré par nous-mêmes à partir des données de la SAA.

## ***Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA***

---

### **Conclusion**

Ce chapitre présente l'étude de cas empirique appliqué au sein de la SAA, en effet ; il représente une extrapolation des concepts étudiés lors des deux premiers chapitres afin d'étudier la rentabilité de la SAA.

Après avoir fait connaissance de l'entreprise, cela permis d'effectuer une présentation générale de la SAA et de sa structure organisationnelle. En effet a partir de l'étude financière de la rentabilité de la SAA qui a été effectué sur la base des bilans, des comptes des résultats et de l'analyse par la méthode des ratios pendant les trois années successives , 2015 et 2016 et 2017 a permis d'avoir un aperçus sur la situation financière de cette compagnie.

De ce fait, nous synthétisons que l'activité de la SAA, qui est leader du marché Algérien des assurances, est assez rentable vu que les ratios que nous avons calculés sont en sa faveur.

Nous pouvons dire aussi que malgré la crise économique que vit le secteur durant ces trois dernières années, la SAA a su garder sa position de leader ainsi qu'assurer sa solvabilité et rentabilité.

# **Conclusion générale**

# Conclusion Générale

---

## Conclusion générale

En conclusion, il convient de rappeler le fil que nous avons suivi pour tenter d'apporter un éclairage sur la rentabilité des compagnies d'assurance.

De la conjoncture économique actuelle, ces dernières se doivent de se protéger contre les risques afin d'atteindre la rentabilité.

La mesure de la rentabilité au sein d'une compagnie d'assurance était l'objectif principal de ce thème de recherche. En effet, l'accent, en premier lieu, a été centré sur la présentation des différents concepts liés au thème tels que la rentabilité, les compagnies d'assurance et les outils de mesure de leurs rentabilités dont l'analyse financière. En second lieu, une étude cas centrée sur la mesure de rentabilité de la SAA, qui est leader du marché algérien des assurances.

En effet, l'étude tentait de répondre à la problématique centrale suivante : **Comment analyser la rentabilité d'une compagnie d'assurance ?**

Afin de pouvoir donner des éléments de réponse, l'étude empirique s'est tachée d'étudier la situation financière de la société Algérienne d'Assurance (SAA) des trois derniers exercices 2015, 2016 et 2017.

Le but de l'analyse de la situation financière est de découvrir les forces et les faiblesses de la Société Nationale D'assurance (SAA), en s'appuyant sur certain nombre d'outils et techniques, tel que l'analyse des états financiers (Bilan, Compte de résultat), l'analyse par la méthode des ratios, qui en dernier, vont permettre de dresser un état sur la rentabilité de la compagnie.

L'étude et l'analyse des états financier de la SAA a permis de relever ce qui suit :

- La marge d'assurance a diminué de 2.60% en 2017 par rapport à 2016 et ce suite à l'augmentation des prestations de 3.41%., toutefois en 2016, celle-ci a connu une hausse de 10.48% par rapport à 2015 ;
- Le résultat net de la SAA est positif. Il a diminué de 7.8% en 2016 par rapport à 2015, suite à la baisse de résultat technique opérationnel. Par contre en 2017 ce

## Conclusion Générale

---

résultat a augmenté d'un taux de 4.13% par rapport à 2016, ce qui dû à l'augmentation du résultat financier de 21.59% ;

- Le ratio combiné est inférieur à 100%, passant de 97,08% en 2015 à 99,88% en 2017. Toutefois, nous pouvons juger que l'activité de la SAA est très peu rentable vu qu'elle ne représente qu'un excédent de 0,12% ;
- Les placements de la SAA sont rentables. Ce rendement a connu une augmentation de 32,96% passant de 3,51% en 2016 à 5,13% en 2017, et ce suite à la hausse enregistrée dans le résultat financier de 21,59% ;
- La marge bénéficiaire est restée presque stable à près de 14% durant les années 2015,2016 et 2017 avec une baisse non significative de 0.77% en 2016 par rapport à 2015, qui est dû à la baisse du résultat net et des primes émises de respectivement 7,80% et 2,48%.
- Le ratio de rentabilité d'exploitation varie entre 43.82% et 48.82% durant les trois derniers exercices ;
- Le ratio de rentabilité de la marge d'assurance nette a connu une tendance à la baisse passant de 25.60% en 2015 à 17.50% en 2017 ;
- Le ratio de rentabilité financière a connu une baisse continue passant de 10.37% en 2015 à 9.04% en 2017 ;
- Le ratio de rentabilité économique a baissé en 2016 par rapport à 2015 passant de 4.42% à 3.45% soit une baisse de 0.97% en 2017 ce ratio a connu une légère hausse de 0.36%.
- Le ratio de rentabilité commerciale est passé de 14.03% en 2015 à 13.08% en 2016, soit une baisse de près de 1%. Ce ratio a connu une légère hausse de 053% en 2017.
- Le ratio de solvabilité est supérieur à 100% durant les trois derniers exercices, ce que signifie que l'entreprise peut rembourser la totalité de ses dettes à l'échéance en utilisant la totalité de son actif ;

## Conclusion Générale

---

- La marge de solvabilité de la SAA a connu une hausse successive avec un taux de près de 6% durant les trois derniers exercices, passant de 31 162 108KDA en 2015 à 34 811 014 KDA en 2017. Comme cette marge est supérieure de 15% des dettes techniques et 20% des primes acquises, d'où nous avons jugé que la SAA est une compagnie largement solvable, c.-à-d. apte à faire face à ses différents engagements.

De ce fait, nous synthétisons que l'activité de la SAA, qui est leader du marché Algérien des assurances, est **assez rentable** vu que les ratios que nous avons calculés sont en sa faveur.

Il aurait davantage été intéressant pour nous, de nous interroger sur les moyens d'optimisation de la rentabilité des compagnies d'assurance. Ceci fera peut-être l'objet de travaux ultérieurs, si l'occasion nous en est donnée.

# **Bibliographie**

# Bibliographie

## Ouvrages et manuels

- ALAIN. Marion, « Analyse financière : concepts et méthodes ».édition DUNOD, Paris, 2007.
- ALFONIS, Gerard, PAUL .Grandjean, « Pratique de gestion et d'analyse financière », France, éditions d'organisation, septembre, 1986.
- AUTISIE .D, BENSEBAA. F. et BOUDIER F, « L'atlas du management », Édition d'Organisation, Paris, 2010.
- BABUSIAUX (D), « décision d'investissement et calcul économique dans l'entreprise », Ed. Economica& Technique, Paris
- BEATRICE, GRANDGUILLOT, Francis. « L'essentielle de l'analyse financière ».12 ème édition Gualino. Paris .2014.
- BOUIN .X., SIMON F-X, « Les nouveaux visages du contrôle de gestion », Édition DUNOD, Paris, 2000.
- Cerrada.K., et al, « Comptabilité et analyse des états financiers », Edition de boeck, université, 2006.
- CLAUDE j. Berr, Hubert Groutel, « Droit des assurances », édition DALLOZ, paris1998
- COHEN. Elie, « Analyse financière », Édition ÉCONOMICA, 5ème édition, Paris, 2004.
- COLAISSE.B, « La gestion financière de l'entreprise », PUF, paris 1993
- CONSO P, et HEMICI F, « Gestion financière de l'entreprise »,10em édition, édition DUNOD, paris, 2000.
- DADE Pierre-Henri, HUET Daniel, « Les assurances de dommage aux bien de l'entreprise », édition LARGUS, paris 1999.
- DEPALLESNS.G., JOBARD.G, « Gestion financière de l'entreprise », 11ème Ed.1997.
- DEREZ. Michelle, DUVANT. Marcel [1999] : « Analyse financières. France », édition techniques, septembre, 1999.
- EWALD. F., Lorenzi. J-H, « Encyclopédie d'assurance », Édition ÉCONOMICA, paris 1997.
- FABER.A, « Eléments d'analyse financière », ULB, Janvier 2002.
- FERNANDEZ. A, « l'essentiel du tableau de bord », Édition d'Organisations. Paris, 2005.
- FONTAINE-GAVINO. K., A. ZAMBEAUX, « Bilan social et tableaux de bord : des outils de pilotage au service des ressources humaines », Décembre 2005.
- GAUTRON J. et al, « Le guide du benchmarking », Éditions d'Organisation, Paris, 2003.
- GINGLINGER, « Gestion financière de l'entreprise », Édition Dalloz, paris.
- HASSID Ali, « introduction à l'étude des Assurances Économiques », édition ENAL ,1984.
- HUBERT de la bruslerie, « Analyse financière ». 2eme Edition. Paris. Édition DUNOD. 2002.

- JÉRÔME Yeatman, « Manuel international de l'assurance », Édition ÉCONOMICA, paris 1998.
- Koehl .J, « choix des investissements », Edition DUNOD, Paris, 2003.
- LAHILLE. Jean-Pierre [2007]: « Analyse financière » ; Aide-mémoire. Édition DUNOD, Paris, 2007.
- LAMBERT F Y, « Droit des assurances », édition DALLOZ DELTA, 2001.
- Laurent Pierandrei, « Risk Management (Gestion des risque en entreprise, banque et assurance)», édition DUNOD, Paris, 2015.
- LEROY.M, « Le Tableau de Bord au service de l'entreprise », Édition d'Organisation, 2001.
- LEVASSEUR Michel, QUINTART Amable « finance », 3 ème édition Economica France.
- Louiso Jean-Paul, « Gestion du risque ,100 questions pour comprendre et agir »,2 ème édition, édition AFNOR 2014.
- MARMUSE. C, MONTAIGNE .X, « Management du risque », édition Vuibert entreprise, paris, 1989.
- MENAD.L., FCA, « Dictionnaire de la comptabilité et de la gestion financière »,2 ème Edition, Édition Canada, 2004.
- MOISSON M, « Étude de la rentabilité des entreprises », Edition d'organisation, paris, 1962.
- OGIEN. Dov, « Gestion financière de l'entreprise ». Édition DUNOD. Paris 2008.
- PIRIOU.P., Clerc.D, « Lexique de sciences économiques et sociales », édition LA DÉCOUVERTE, paris 2007.
- RAMAGE. Pierre, « Analyse et diagnostic financier », Edition d'organisation, paris
- REDJEM Necib, « Méthodes d'analyse financière », Édition DAR EL OULOUM, 2005.
- ROUACH Michel., NAULLEAU Gérard et, « Contrôle de gestion et stratégie dans la banque»,3ème édition, édition DUNOD, 2000.
- THIBIERGE Christophe, « analyse financier », Edition, librairie Vuibert, paris 2005
- TOSETTI Alain, BEHAR Thomas, .FROMENTEAU Michel,. MÉNART Stéphane, « assurance Comptabilité Réglementation Actuariat », Édition ÉCONOMICA, paris 2000.
- TOSETTI Alain, BEHAR Thomas, Michel FROMENTEAU, Stéphane MÉNART, « ASSURANCE Comptabilité Réglementation Actuariat », Édition ÉCONOMICA, paris 2000.
- TRAINAR.P., THOUROT.P, « Gestion de l'entreprise d'assurance », édition DUNOD, 2 ème édition, paris, 2017.
- VIZZAVONA.Patrice [1991] : « gestion financière ».édition Tome, 1ere Edition. Paris. 1991.

#### **Articles de Revue**

- ANTHONY R.N., « Tableaux de bord et reporting : Quelles différences ? » Revue Finance & BI, n°24.
- DUMONT Jean philip, « Gestion des risques des compagnies d'assurance : un revu de littérature vol. 79 , 2011.

- SAUTTER. C, « Introduction : trois essais sur la rentabilité » revue économie et statistique, volume 60.
- **Séminaires :**
- KS Basile WOROU Consulting Actuary [2008] : « RENTABILITE DES PRODUITS D'ASSURANCE VIE » SEMINAIRE TECHNIQUE FANAF IIA 2008, CEO SCAFI GROUP LIEU : LOME (REPUBLIQUE DU TOGO) HOTEL : IBIS LOME CENTRE DATE : DU 28 JUILLET AU 01 AOUT 2008

### **Travaux universitaires (thèses et mémoires)**

- Antonella di GREGORIO « La gestion des sinistres en assurance IARD, quels leviers d'optimisation et d'amélioration de la performance opérationnelle pour une gestion efficiente et innovante ? », Thèse professionnelle, MBA CNAM/ENASS (2009/2011).
- ASLOUDJ Nedjima, GOUTAL Wahiba «Analyse financière d'une entreprise : cas de la STH-DRC de Bejaia », Mémoire de fin de cycle En vue de l'obtention d'un diplôme de Master II en sciences économiques Option : Monnaie Banque et environnement international (MBEI), Université A. Mira de Bejaia Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, Année Universitaire 2016/2017.
- BOUGAHAM Mohamed, « Diagnostic financier d'une entreprise Cas de CEVITAL SPA », Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion Option : Finance d'Entreprise, Université A-Mira de Bejaia, Année [2014/2015]
- BOUYER Stephanie, Julien HAMY [2013], « Étude de la rentabilité du produit multirisques habitations selon le modèle de relation client ». Mémoire présenté devant le centre d'Études Actuarielles pour l'obtention du diplôme du d'Études Actuarielles et l'administration à l'institut des Actuaire. Paris, 2013.
- DIEYNABA LY, « L'expert-comptable (commissaire aux comptes) face aux risque d'audit des sociétés d'assurances de dommages : cas du cabinet pyramid group Sénégal », Mémoire de master professionnel en audit et contrôle de gestion (MPACG), Institut Supérieur de comptabilité, de Banque et de Finance (ISCBF), Centre Africain d'Etude Supérieures en gestion, promotion (2010-2012)
- GODRIX Bastien, « Prévisions d'activité de mutuelles santé sous les réglementations Solvabilité I et II » Mémoire présenté devant l'Institut de Science Financière et d'Assurances pour l'obtention du diplôme d'Actuaire de l'Université de Lyon le 9 janvier 2012.
- GOURLIER Sophie : « analyse de la rentabilité d'un produit en santé individuelle » Mémoire présenté devant l'université Paris Dauphine pour l'obtention du diplôme du Master Actuariat et l'admission à l'institut des actuaire le 14.11.2014
- LOKONON Alscel Gilkrist, « Étude de la rentabilité économique et financière d'une société d'Etat : Cas de la Société Beninoise d'Energie Electrique (SBEE) » Mémoire de fin de formation pour l'obtention de la maîtrise professionnelle de techniques comptables et financières, Centre Africain d'Etude Supérieures en Gestion, promotion (2011-2012),
- MEKIRI ABOUBAKR, « Contribution à l'analyse des risques et à l'amélioration de la procédure d'identification, et la hiérarchisation des mesures de contrôle ». Mémoire de master, Domaine : Sciences et technologies, Filière : Génie industriel, Spécialité :

Management de qualité. Université de M'HAMED BOUGARA - BOUMERDES, FACULTE DES SCIENCES DE L'INCEEUR. Promotion [2016-2017], P, 28.

- OUBAZIZ Saïd, « Les réformes institutionnelles dans le secteur des assurances », Mémoire de magister en sciences économiques , option Management des entreprises, université mouloud Mammeri de, Tizi-Ouzou , 20128

### **Sites internet**

- <https://www.rachatducredit.com/definition-de-produit-bancaire-9000.html>
- [https://www.google.com/search?q=la%20rentabilit%C3%A9%20d%27exploitation&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:fr:official&client=firefox-a&source=hp&channel=np&gws\\_rd=ssl](https://www.google.com/search?q=la%20rentabilit%C3%A9%20d%27exploitation&ie=utf-8&oe=utf-8&aq=t&rls=org.mozilla:fr:official&client=firefox-a&source=hp&channel=np&gws_rd=ssl)
- [https://www.memoireonline.com/05/10/3507/m\\_Diagnostic-financier-des-entreprises-dassurances-au-Rwanda12.html](https://www.memoireonline.com/05/10/3507/m_Diagnostic-financier-des-entreprises-dassurances-au-Rwanda12.html)
- <https://anouarelka.wordpress.com/2015/11/13/analyse-des-etats-financiers-des-compagnies-dassurance/>
- [www.cours-assurance.org](http://www.cours-assurance.org)
- [www.saa.dz/](http://www.saa.dz/)
- <https://anouarelka.wordpress.com/2015/11/13/analyse-des-etats-financiers-des-compagnies-dassurance/>

# **Les annexes**

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA

Annexe 03 :COMPTE DE RESULTAT

ARRÊTE AU 31/12/2015

DESIGNATION	Note	Opérations Brutes 31/12/2015	Cessions et Rétrocessions 31/12/2015	Opérations Nettes 31/12/2015	Opérations Nettes Exercice 2014
Primes émises sur opérations directes		26 886 461 412,64	2 939 430 726,17	23 947 030 686,47	23 836 283 454,56
Primes acceptées		613 927 421,72	00/01/1900	613 927 421,72	500 266 652,34
Primes émises reportées	-	375 021 000,89	- 16 535 242,10	- 358 485 758,79	- 459 558 246,08
Primes acceptées reportées	-	72 960 839,10	- 00/01/1900	- 72 960 839,10	- 36 592 146,97
<b>I- PRIMES ACQUISES A L'EXERCICE</b>	<b>R01</b>	<b>27 052 406 994,37</b>	<b>2 922 895 484,07</b>	<b>24 129 511 510,30</b>	<b>23 840 399 713,85</b>
Prestations (Sinistres) sur opérations directes		15 457 891 060,97	1 335 346 526,96	14 122 544 534,01	13 454 737 071,62
Prestations (Sinistres) sur acceptation		3 249 487,22	- 238 507,93	3 487 995,15	113 248 810,66
<b>II- PRESTATIONS (SINISTRES) DE L'EXERCICE</b>	<b>R02</b>	<b>15 461 140 548,19</b>	<b>1 335 108 019,03</b>	<b>14 126 032 529,16</b>	<b>13 567 985 882,28</b>
Commissions reçues en réassurance		-	- 559 562 453,13	559 562 453,13	466 498 988,50
Commissions versées sur acceptations		-	18 224 330,12	- 18 224 330,12	- 16 856 412,73
<b>III- COMMISSIONS DE REASSURANCE</b>	<b>R02</b>	<b>-</b>	<b>- 541 338 123,01</b>	<b>541 338 123,01</b>	<b>449 642 575,77</b>
<b>IV- LA MARGE ASSURANCE/MARGE BRUTE</b>	<b>R03</b>	<b>11 591 266 446,18</b>	<b>1 046 449 342,03</b>	<b>10 544 817 104,15</b>	<b>10 722 056 407,34</b>
Achats et services extérieurs		2 471 209 437,96	-	2 471 209 437,96	2 065 110 070,16
Charges de personnels		5 065 681 366,65	-	5 065 681 366,65	5 012 172 243,80
Impôts, taxes et versements assimilés		511 207 876,49	-	511 207 876,49	554 500 988,98
Production immobilisée		-	-	-	-
Autres produits opérationnels	-	1 102 681 125,06	-	- 1 102 681 125,06	- 186 612 303,02
Autres charges opérationnels		148 438 147,64	-	148 438 147,64	142 007 123,02
Dotations aux amortissement et pertes de valeurs		927 305 711,20	-	927 305 711,20	1 019 232 432,85
Reprise sur perte de valeur et provisions	-	175 997 413,22	-	- 175 997 413,22	- 229 492 885,54
<b>V- RESULTAT TECHNIQUE OPERATIONNEL</b>	<b>R04</b>	<b>1 188 745 367,96</b>	<b>1 046 449 342,03</b>	<b>142 296 025,93</b>	<b>2 345 138 737,09</b>
Produits financiers		1 595 987 504,34	-	1 595 987 504,34	1 566 566 327,79
Charges financiers		18 736 608,32	-	18 736 608,32	19 103 181,34
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>		<b>1 577 250 896,02</b>	<b>-</b>	<b>1 577 250 896,02</b>	<b>1 547 463 146,45</b>
<b>VII- RESULTAT ORDINAIRES AVANTS IMPOTS</b>		<b>2 765 996 263,98</b>	<b>1 046 449 342,03</b>	<b>1 719 546 921,95</b>	<b>3 892 601 883,54</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires (IBS)		918 690 376,73	-	918 690 376,73	670 206 718,13
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	-	28 102 635,49	-	- 28 102 635,49	- 6 278 063,78
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>29 927 073 036,99</b>	<b>2 381 557 361,06</b>	<b>27 545 515 675,93</b>	<b>26 272 713 805,97</b>
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>25 494 307 437,69</b>	<b>1 335 108 019,03</b>	<b>24 159 199 418,66</b>	<b>23 044 040 576,78</b>
<b>VIII- RESULTAT ORDINAIRES</b>		<b>4 432 765 599,30</b>	<b>1 046 449 342,03</b>	<b>3 386 316 257,27</b>	<b>3 228 673 229,19</b>
Eléments extraordinaires (produits) (*)		-	-	-	-
Eléments extraordinaires (Charges) (*)		-	-	-	-
<b>XI- RESULTAT EXTRAORDINAIRES</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>4 432 765 599,30</b>	<b>1 046 449 342,03</b>	<b>3 386 316 257,27</b>	<b>3 228 673 229,19</b>

**SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA**

**Annexe 02 :BILAN ENTREPRISE (Passif)**

**BILAN**  
**ARRÊTE AU 31/12/2015**

<b>PASSIF</b>	<b>NOTE</b>	<b>Montant N</b>	<b>Montant N-1</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>			
Capital émis ou capital social ou fonds de dotation	P01	20 000 000 000,00	20 000 000 000,00
Capital souscrit non appelé			
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	P01	9 113 762 974,58	7 489 285 245,39
Ecart d'évaluation		160 366 421,71	-
Ecart de réévaluation			
Ecart d'équivalence			
Autres capitaux propres - Report à nouveau	P02	-	104 195 500,00
Résultat de l'exercice	P02	3 386 316 257,27	3 228 673 229,19
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>		<b>32 660 445 653,56</b>	<b>30 613 762 974,58</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>			
Emprunts et dettes assimilés	P03	1 713 802,88	1 213 802,88
Impôts (différés et provisionnés)		-	-
Autres dettes non courantes		-	-
Provisions réglementées	P04	2 048 345 525,71	1 923 751 790,81
Provisions et produits constatées d'avance (sauf 155)	P04	1 649 854 733,60	1 888 412 902,92
Fonds de valeurs reçus des réassureurs	P05	1 892 958 968,98	1 425 343 170,67
<b>TOTAL II - PASSIFS NON COURANTS</b>		<b>5 592 873 031,17</b>	<b>5 238 721 667,28</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>			
Provisions directes	P06	28 086 372 738,11	28 551 918 146,88
Acceptations		270 806 054,06	308 798 667,36
Cessionnaires et Cédants créditeurs	P07	1 406 915 460,73	1 072 123 162,47
Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs	P08	544 475 863,07	478 188 763,65
Impôts crédit	P09	1 634 286 816,98	1 419 772 674,80
Autres Dettes (sauf 444-445-447)	P10	6 349 092 941,43	3 091 196 100,34
Trésorerie Passif	P11	126 959 486,57	1 063 641,90
<b>TOTAL III - PASSIFS COURANTS</b>		<b>38 418 909 360,95</b>	<b>34 923 061 157,40</b>
<b>TOTAL GENERAL PASSIF</b>		<b>76 672 228 045,68</b>	<b>70 775 545 799,26</b>

**SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA**  
**BILAN ENTREPRISE (Actif)**

**BILAN**  
**ARRÊTE AU 31/12/2015**

<b>ACTIF</b>	<b>NOTE</b>	<b>Montant Brut N</b>	<b>Amort - Prov N</b>	<b>Montant Net N</b>	<b>Montant Net N-1</b>
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>					
Ecart d'acquisition - Goodwill positif ou négatif					
Immobilisations Incorporelles	A01	261 096 230,82	70 263 717,06	190 832 513,76	1 639 662,56
Immobilisations Corporelles				-	-
Terrains	A02	5 150 464 528,59	-	5 150 464 528,59	5 148 438 928,59
Batiments Exploitation	A03	7 042 520 894,20	1 671 234 099,69	5 371 286 794,51	5 405 237 159,20
Batiments Placement	A03	1 464 231 323,72	500 598 075,53	963 633 248,19	1 017 298 662,97
Autres immobilisations corporelles	A04	1 256 298 661,83	757 225 789,36	499 072 872,47	441 737 161,71
Immobilisations en Concession		-	-	-	-
Immobilisations en Cours		70 987 604,98	-	70 987 604,98	191 218 330,73
Immobilisations Financières					
Titres mis en équivalence :		-	-	-	-
Autres participations et créances rattachées	A05	3 151 804 925,30	139 779 828,42	3 012 025 096,88	2 976 891 908,73
Autres Immobilisations Financières		45 646 291 146,26	-	45 646 291 146,26	45 239 797 193,21
Prêts et autres actifs financiers non courants		280 330 359,12	-	280 330 359,12	101 183 433,00
Impôts différés actif	A06	622 772 405,27	-	622 772 405,27	594 669 769,78
Fonds ou valeurs déposés auprès des cédants		8 986 239,95	-	8 986 239,95	7 332 318,54
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>		<b>64 955 784 320,04</b>	<b>3 139 101 510,06</b>	<b>61 816 682 809,98</b>	<b>61 125 444 529,02</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>					
Provisions Techniques d'Assurance	A07				
Part de la coassurance cédée		7 885 862,91	-	7 885 862,91	7 264 958,91
Part de la réassurance cédée		2 315 984 340,05	-	2 315 984 340,05	1 852 851 467,52
Créances et Emplois assimilés	A08				
Cessionnaires et Cédants débiteurs		632 256 010,94	-	632 256 010,94	474 479 294,66
Assurés et intermédiaires d'assurance débiteurs	A09	4 330 140 466,36	167 110 901,28	4 163 029 565,08	2 712 007 716,00
Autres débiteurs		3 847 920 000,41	32 623 485,51	3 815 296 514,90	1 467 329 062,16
Impôts et assimilés		878 017 106,34	144 719 683,34	733 297 423,00	807 718 468,34
Autres créances et emplois assimilés	A10	95 673 890,84	-	95 673 890,84	105 425 160,11
Disponibilités et Assimilés					
Placements et autres actifs financiers courants (sauf 509 - versmt restant à effectuer)	A11	691 479 571,14	-	691 479 571,14	157 577 978,00
Trésorerie (sauf 519 - concours bancaires courants)	A12	2 401 759 803,69	1 117 746,85	2 400 642 056,84	2 065 447 164,54
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>		<b>15 201 117 052,68</b>	<b>345 571 816,98</b>	<b>14 855 545 235,70</b>	<b>9 650 101 270,24</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>		<b>80 156 901 372,72</b>	<b>3 484 673 327,04</b>	<b>76 672 228 045,68</b>	<b>70 775 545 799,26</b>

**SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA****BILAN ENTREPRISE (Passif)****BILAN  
ARRÊTE AU 31/12/2016**

<b>PASSIF</b>	<b>Montant N</b>	<b>Montant N-1</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>		
Capital émis ou capital social ou fonds de dotation	<b>20 000 000 000,00</b>	<b>20 000 000 000,00</b>
Capital souscrit non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	<b>10 900 079 231,85</b>	<b>9 113 762 974,58</b>
Ecarts d'évaluation	<b>173 109 142,47</b>	<b>160 366 421,71</b>
Ecarts de réévaluation		
Ecart d'équivalence		
Autres capitaux propres - Report à nouveau		
Résultat de l'exercice	<b>3 121 993 055,24</b>	<b>3 386 316 257,27</b>
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>	<b>34 195 181 429,56</b>	<b>32 660 445 653,56</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>		
Emprunts et dettes assimilés	<b>4 727 343 802,88</b>	<b>1 713 802,88</b>
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes	<b>1 627 444 854,53</b>	<b>-</b>
Provisions réglementées	<b>2 125 438 268,92</b>	<b>2 048 345 525,71</b>
Provisions et produits constatés d'avance (sauf 155)	<b>1 516 897 279,53</b>	<b>1 649 854 733,60</b>
Fonds de valeurs reçus des réassureurs	<b>1 406 044 383,73</b>	<b>1 892 958 968,98</b>
<b>TOTAL II - PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>11 403 168 589,59</b>	<b>5 592 873 031,17</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>		
<b>Provisions directes</b>	<b>26 737 213 162,58</b>	<b>28 086 372 738,11</b>
Acceptations	<b>409 468 674,00</b>	<b>270 806 054,06</b>
Cessionnaires et Cédants créditeurs	<b>2 314 632 023,14</b>	<b>1 406 915 460,73</b>
<b>Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs</b>	<b>479 683 318,60</b>	<b>544 475 863,07</b>
Impôts crédit	<b>1 726 566 311,95</b>	<b>1 634 286 816,98</b>
Autres Dettes (sauf 444-445-447)	<b>13 127 570 017,81</b>	<b>6 349 092 941,43</b>
Trésorerie Passif	<b>62 964 125,31</b>	<b>126 959 486,57</b>
<b>TOTAL III - PASSIFS COURANTS</b>	<b>44 858 097 633,39</b>	<b>38 418 909 360,95</b>
<b>TOTAL GENERAL PASSIF</b>	<b>90 456 447 652,54</b>	<b>76 672 228 045,68</b>

**BILAN**  
**ARRÊTE AU 31/12/2016**

ACTIF	NOTE	Montant Brut N	Amort - Prov N	Montant Net N	Montant Net N-1
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>					
<b>Ecart d'acquisition - Goodwill positif ou négatif</b>		-	-	-	-
<b>Immobilisations Incorporelles</b>		261 178 230,82	91 252 744,43	169 925 486,39	190 832 513,76
<b>Immobilisations Corporelles</b>					
Terrains		5 153 100 528,59	-	5 153 100 528,59	5 150 464 528,59
Batiments Exploitation		18 687 686 312,63	1 978 389 287,49	16 709 297 025,14	5 371 286 794,51
Batiments Placement		1 464 231 323,72	553 973 897,77	910 257 425,95	963 633 248,19
<b>Autres immobilisations corporelles</b>		1 320 201 280,39	844 587 506,58	475 613 773,81	499 072 872,47
<b>Immobilisations en Concession</b>		202 693 588,00	18 248 733,47	184 444 854,53	-
<b>Immobilisations en Cours</b>		157 899 870,11	-	157 899 870,11	70 987 604,98
<b>Immobilisations Financières</b>					
Titres mis en équivalence :				-	-
Autres participations et créances rattachées		5 007 547 646,06	299 847 257,06	4 707 700 389,00	3 012 025 096,88
Autres Immobilisations Financières		44 953 339 751,87	-	44 953 339 751,87	45 646 291 146,26
Prêts et autres actifs financiers non courants		233 465 134,09	-	233 465 134,09	280 330 359,12
Impôts différés actif		592 103 514,59	-	592 103 514,59	622 772 405,27
Fonds ou valeurs déposés auprès des cédants		6 900 893,60	-	6 900 893,60	8 986 239,95
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>		<b>78 040 348 074,47</b>	<b>3 786 299 426,80</b>	<b>74 254 048 647,67</b>	<b>61 816 682 809,98</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>					
<b>Provisions Techniques d'Assurance</b>					
Part de la coassurance cédée		925 862,91	-	925 862,91	7 885 862,91
Part de la réassurance cédée		1 791 463 155,17	-	1 791 463 155,17	2 315 984 340,05
<b>Créances et Emplois assimilés</b>					
Cessionnaires et Cédants débiteurs		666 693 429,59	-	666 693 429,59	632 256 010,94
Assurés et intermédiaires d'assurance débiteurs		5 604 216 477,57	446 425 344,31	5 157 791 133,26	4 163 029 565,08
Autres débiteurs		2 866 128 176,73	36 612 265,17	2 829 515 911,56	3 815 296 514,90
Impôts et assimilés		2 212 399 655,08	144 719 683,34	2 067 679 971,74	733 297 423,00
Autres créances et emplois assimilés		107 854 660,75	-	107 854 660,75	95 673 890,84
<b>Disponibilités et Assimilés</b>					
Placements et autres actifs financiers courants (sauf 509 - versmt restant à effectuer)		848 240 000,00		848 240 000,00	691 479 571,14
Trésorerie (sauf 519 - concours bancaires courants)		2 732 679 220,11	444 340,22	2 732 234 879,89	2 400 642 056,84
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>		<b>16 830 600 637,91</b>	<b>628 201 633,04</b>	<b>16 202 399 004,87</b>	<b>14 855 545 235,70</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>		<b>94 870 948 712,38</b>	<b>4 414 501 059,84</b>	<b>90 456 447 652,54</b>	<b>76 672 228 045,68</b>

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA

COMPTES DE RESULTAT  
ARRÊTE AU 31/12/2016

DESIGNATION	Note	Opérations Brutes 31/12/2016	Cessions et Rétrocessions 31/12/2016	Opérations Nettes 31/12/2016	Opérations Nettes 31/12/2015
Primes émises sur opérations directes		26 197 320 508,07	2 845 410 479,56	23 351 910 028,51	23 947 030 686,47
Primes acceptées		772 566 782,28		772 566 782,28	613 927 421,72
Primes émises reportées	-	139 290 312,23	15 592 682,85	123 697 629,38	358 485 758,79
Primes acceptées reportées	-	140 747 966,29		140 747 966,29	72 960 839,10
<b>I- PRIMES ACQUISES A L'EXERCICE</b>	<b>R01</b>	<b>26 689 849 011,83</b>	<b>2 829 817 796,71</b>	<b>23 860 031 215,12</b>	<b>24 129 511 510,30</b>
Prestations (Sinistres) sur opérations directes		12 957 847 230,19	225 967 882,26	12 731 879 347,93	14 122 544 534,01
Prestations (Sinistres) sur acceptation	-	3 490 396,90	2 323 065,32	1 167 331,58	3 487 995,15
<b>II- PRESTATIONS (SINISTRES) DE L'EXERCICE</b>	<b>R02</b>	<b>12 954 356 833,29</b>	<b>223 644 816,94</b>	<b>12 730 712 016,35</b>	<b>14 126 032 529,16</b>
Commissions reçues en réassurance		-	538 363 318,44	538 363 318,44	559 562 453,13
Commissions versées sur acceptations		-	18 171 029,51	18 171 029,51	18 224 330,12
<b>III- COMMISSIONS DE REASSURANCE</b>	<b>R02</b>	<b>-</b>	<b>520 192 288,93</b>	<b>520 192 288,93</b>	<b>541 338 123,01</b>
<b>IV- LA MARGE ASSURANCE/MARGE BRUTE</b>	<b>R03</b>	<b>13 735 492 178,54</b>	<b>2 085 980 690,84</b>	<b>11 649 511 487,70</b>	<b>10 544 817 104,15</b>
Achats et services extérieurs		2 648 452 682,92	-	2 648 452 682,92	2 471 209 437,96
Charges de personnels		4 763 608 450,62	-	4 763 608 450,62	5 065 681 366,65
Impôts, taxes et versements assimilés		535 887 656,33	-	535 887 656,33	511 207 876,49
Production immobilisée		-	-	-	-
Autres produits opérationnels	-	338 144 001,56	-	338 144 001,56	1 102 681 125,06
Autres charges opérationnels		143 708 746,02	-	143 708 746,02	148 438 147,64
Dotations aux amortissement et pertes de valeurs		1 636 986 959,45	-	1 636 986 959,45	927 305 711,20
Reprise sur perte de valeur et provisions	-	163 814 077,58	-	163 814 077,58	175 997 413,22
<b>V- RESULTAT TECHNIQUE OPERATIONNEL</b>	<b>R04</b>	<b>4 508 805 762,34</b>	<b>2 085 980 690,84</b>	<b>2 422 825 071,50</b>	<b>2 699 653 102,49</b>
Produits financiers		1 683 975 649,60	-	1 683 975 649,60	1 595 987 504,34
Charges financiers		104 498 539,18	-	104 498 539,18	18 736 608,32
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>		<b>1 579 477 110,42</b>	<b>-</b>	<b>1 579 477 110,42</b>	<b>1 577 250 896,02</b>
<b>VII- RESULTAT ORDINAIRES AVANTS IMPOTS</b>		<b>6 088 282 872,76</b>	<b>2 085 980 690,84</b>	<b>4 002 302 181,92</b>	<b>4 276 903 998,51</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires (IBS)		849 640 236,00	-	849 640 236,00	918 690 376,73
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires		30 668 890,68	-	30 668 890,68	28 102 635,49
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>28 875 782 740,57</b>	<b>2 309 625 507,78</b>	<b>26 566 157 232,79</b>	<b>27 545 515 675,93</b>
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRES</b>		<b>23 667 808 994,49</b>	<b>223 644 816,94</b>	<b>23 444 164 177,55</b>	<b>24 159 199 418,66</b>
<b>VIII- RESULTAT ORDINAIRES</b>		<b>5 207 973 746,08</b>	<b>2 085 980 690,84</b>	<b>3 121 993 055,24</b>	<b>3 386 316 257,27</b>
Eléments extraordinaires (produits) (*)		-	-	-	-
Eléments extraordinaires (Charges) (*)		-	-	-	-
<b>XI- RESULTAT EXTRAORDINAIRES</b>		<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>5 207 973 746,08</b>	<b>2 085 980 690,84</b>	<b>3 121 993 055,24</b>	<b>3 386 316 257,27</b>

(\*) À détailler sur état annexe à joindre.

SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA

COMPTES DE RESULTAT

ARRÊTE AU 31/12/2017

DESIGNATION	Opérations Brutes 31/12/2017	Cessions et Rétrocessions 31/12/2017	Opérations Nettes 31/12/2017	Opérations Nettes Exercice 2016
Primes émises sur opérations directes	26 081 588 876,28	3 023 696 310,99	23 057 892 565,29	23 351 910 028,51
Primes acceptées	555 372 651,75		555 372 651,75	772 566 782,28
Primes émises reportées	- 49 408 959,92	- 136 437 937,23	87 028 977,31	- 123 697 629,38
Primes acceptées reportées	181 352 332,22		181 352 332,22	- 140 747 966,29
<b>I- PRIMES ACQUISES A L'EXERCICE</b>	<b>26 768 904 900,33</b>	<b>2 887 258 373,76</b>	<b>23 881 646 526,57</b>	<b>23 860 031 215,12</b>
Prestations (Sinistres) sur opérations directes	13 348 601 806,69	199 254 453,61	13 149 347 353,08	12 731 879 347,93
Prestations (Sinistres) sur acceptation	14 136 979,86	- 1 028 561,65	15 165 541,51	- 1 167 331,58
<b>II- PRESTATIONS (SINISTRES) DE L'EXERCICE</b>	<b>13 362 738 786,55</b>	<b>198 225 891,96</b>	<b>13 164 512 894,59</b>	<b>12 730 712 016,35</b>
Commissions reçues en réassurance	-	- 609 418 517,23	609 418 517,23	538 363 318,44
Commissions versées sur acceptations	-	21 914 356,28	- 21 914 356,28	- 18 171 029,51
<b>III- COMMISSIONS DE REASSURANCE</b>	<b>-</b>	<b>- 587 504 160,95</b>	<b>587 504 160,95</b>	<b>520 192 288,93</b>
<b>IV- LA MARGE ASSURANCE/MARGE BRUTE</b>	<b>13 406 166 113,78</b>	<b>2 101 528 320,85</b>	<b>11 304 637 792,93</b>	<b>11 649 511 487,70</b>
Achats et services extérieurs	2 573 813 352,61	-	2 573 813 352,61	2 648 452 682,92
Charges de personnels	4 711 090 378,63	-	4 711 090 378,63	4 763 608 450,62
Impôts, taxes et versements assimilés	537 091 162,82	-	537 091 162,82	535 887 656,33
Production immobilisée	-	-	-	-
Autres produits opérationnels	- 393 431 737,02	-	393 431 737,02	- 338 144 001,56
Autres charges opérationnels	147 543 864,83	-	147 543 864,83	143 708 746,02
Dotations aux amortissement et pertes de valeurs	2 234 608 657,80	-	2 234 608 657,80	1 636 986 959,45
Reprise sur perte de valeur et provisions	- 483 900 489,12	-	- 483 900 489,12	- 163 814 077,58
<b>V- RESULTAT TECHNIQUE OPERATIONNEL</b>	<b>4 079 350 923,23</b>	<b>2 101 528 320,85</b>	<b>1 977 822 602,38</b>	<b>2 422 825 071,50</b>
Produits financiers	2 186 253 346,75	-	2 186 253 346,75	1 683 975 649,60
Charges financiers	265 768 688,91	-	265 768 688,91	104 498 539,18
<b>VI- RESULTAT FINANCIER</b>	<b>1 920 484 657,84</b>	<b>-</b>	<b>1 920 484 657,84</b>	<b>1 579 477 110,42</b>
<b>VII- RESULTAT ORDINAIRE AVANT IMPOTS</b>	<b>5 999 835 581,07</b>	<b>2 101 528 320,85</b>	<b>3 898 307 260,22</b>	<b>4 002 302 181,92</b>
Impôts exigibles sur résultats ordinaires (IBS)	798 456 256,28	-	798 456 256,28	849 640 236,00
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaires	- 151 033 837,40	-	- 151 033 837,40	30 668 890,68
<b>TOTAL DES PRODUITS DES ACTIVITES ORDINAIRE</b>	<b>29 832 490 473,22</b>	<b>2 299 754 212,81</b>	<b>27 532 736 260,41</b>	<b>26 566 157 232,79</b>
<b>TOTAL DES CHARGES DES ACTIVITES ORDINAIRE</b>	<b>24 480 077 311,03</b>	<b>198 225 891,96</b>	<b>24 281 851 419,07</b>	<b>23 444 164 177,55</b>
<b>VIII- RESULTAT ORDINAIRE</b>	<b>5 352 413 162,19</b>	<b>2 101 528 320,85</b>	<b>3 250 884 841,34</b>	<b>3 121 993 055,24</b>
Eléments extraordinaires (produits) (*)	-	-	-	-
Eléments extraordinaires (Charges) (*)	-	-	-	-
<b>XI- RESULTAT EXTRAORDINAIRE</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>X- RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	<b>5 352 413 162,19</b>	<b>2 101 528 320,85</b>	<b>3 250 884 841,34</b>	<b>3 121 993 055,24</b>

**SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA**

**BILAN ENTREPRISE (Passif)**

**BILAN  
ARRÊTE AU 31/12/2017**

<b>PASSIF</b>	<b>Montant N</b>	<b>Montant N-1</b>
<b><u>CAPITAUX PROPRES</u></b>		
Capital émis ou capital social ou fonds de dotation	30 000 000 000,00	20 000 000 000,00
Capital souscrit non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)	2 522 072 287,09	10 900 079 231,85
Ecarts d'évaluation	173 109 142,47	173 109 142,47
Ecarts de réévaluation		
Ecart d'équivalence		
Autres capitaux propres - Report à nouveau	-	-
Résultat de l'exercice	3 250 884 841,34	3 121 993 055,24
<b>TOTAL I - CAPITAUX PROPRES</b>	<b>35 946 066 270,90</b>	<b>34 195 181 429,56</b>
<b><u>PASSIFS NON COURANTS</u></b>		
Emprunts et dettes assimilés	3 783 243 586,53	4 727 343 802,88
Impôts (différés et provisionnés)	-	-
Autres dettes non courantes	581 690 268,52	1 627 444 854,53
Provisions réglementées	2 289 014 052,70	2 125 438 268,92
Provisions et produits constatées d'avance (sauf 155)	1 710 055 525,11	1 516 897 279,53
Fonds de valeurs reçus des réassureurs	1 326 416 961,75	1 406 044 383,73
<b>TOTAL II - PASSIFS NON COURANTS</b>	<b>9 690 420 394,61</b>	<b>11 403 168 589,59</b>
<b><u>PASSIFS COURANTS</u></b>		
Provisions directes	26 806 584 231,82	26 737 213 162,58
Acceptations	227 824 685,21	409 468 674,00
Cessionnaires et Cédants créditeurs	2 920 922 089,48	2 314 632 023,14
Assurés et intermédiaires d'assurance créditeurs	472 849 325,91	479 683 318,60
Impôts crédit	1 366 884 890,15	1 726 566 311,95
Autres Dettes (sauf 444-445-447)	7 878 911 623,44	13 127 570 017,81
Trésorerie Passif	7 534 901,66	62 964 125,31
<b>TOTAL III - PASSIFS COURANTS</b>	<b>39 681 511 747,67</b>	<b>44 858 097 633,39</b>
<b>TOTAL GENERAL PASSIF</b>	<b>85 317 998 413,18</b>	<b>90 456 447 652,54</b>

**SOCIETE NATIONALE D'ASSURANCE SAA**

BILAN ENTREPRISE (Actif)

**BILAN  
ARRÊTE AU 31/12/2017**

<b>ACTIF</b>	<b>Montant Brut N</b>	<b>Amort - Prov N</b>	<b>Montant Net N</b>	<b>Montant Net N-1</b>
<b><u>ACTIFS NON COURANTS</u></b>				
Ecart d'acquisition - Goodwill positif ou négatif				
Immobilisations Incorporelles	274 870 958,82	145 015 078,24	129 855 880,58	169 925 486,39
Immobilisations Corporelles			-	-
Terrains	5 371 787 028,59	-	5 371 787 028,59	5 153 100 528,59
Batiments Exploitation	18 813 095 495,99	2 564 523 308,83	16 248 572 187,16	16 709 297 025,14
Batiments Placement	1 465 231 323,22	600 313 352,94	864 917 970,28	910 257 425,95
Autres immobilisations corporelles	1 719 348 345,79	859 081 495,03	860 266 850,76	475 613 773,81
Immobilisations en Concession	205 267 588,00	24 403 963,41	180 863 624,59	184 444 854,53
Immobilisations en Cours	255 869 753,93	-	255 869 753,93	157 899 870,11
Immobilisations Financières				
Titres mis en équivalence :	-	-	-	-
Autres participations et créances rattachées	5 007 547 646,06	445 753 801,02	4 561 793 845,04	4 707 700 389,00
Autres Immobilisations Financières	37 383 573 118,45	-	37 383 573 118,45	44 953 339 751,87
Prêts et autres actifs financiers non courants	331 530 854,31	-	331 530 854,31	233 465 134,09
Impôts différés actif	743 137 351,99	-	743 137 351,99	592 103 514,59
Fonds ou valeurs déposés auprès des cédants	6 609 237,03	-	6 609 237,03	6 900 893,60
<b>TOTAL ACTIFS NON COURANTS</b>	<b>71 577 868 702,18</b>	<b>4 639 090 999,47</b>	<b>66 938 777 702,71</b>	<b>74 254 048 647,67</b>
<b><u>ACTIFS COURANTS</u></b>				
Provisions Techniques d'Assurance				
Part de la coassurance cédée	-	-	-	925 862,91
Part de la réassurance cédée	1 701 181 197,16	-	1 701 181 197,16	1 791 463 155,17
Créances et Emplois assimilés				
Cessionnaires et Cédants débiteurs	583 669 828,59	-	583 669 828,59	666 693 429,59
Assurés et intermédiaires d'assurance débiteurs	6 584 643 354,52	745 700 031,41	5 838 943 323,11	5 157 791 133,26
Autres débiteurs	1 699 047 286,72	41 164 335,43	1 657 882 951,29	2 829 515 911,56
Impôts et assimilés	861 654 967,69	144 719 683,34	716 935 284,35	2 067 679 971,74
Autres créances et emplois assimilés	120 865 572,32	-	120 865 572,32	107 854 660,75
Disponibilités et Assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants (sauf 509 - versmt restant à effectuer)	4 502 516 000,00	-	4 502 516 000,00	848 240 000,00
Trésorerie (sauf 519 - concours bancaires courants)	3 257 865 565,07	639 011,42	3 257 226 553,65	2 732 234 879,89
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>19 311 443 772,07</b>	<b>932 223 061,60</b>	<b>18 379 220 710,47</b>	<b>16 202 399 004,87</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>90 889 312 474,25</b>	<b>5 571 314 061,07</b>	<b>85 317 998 413,18</b>	<b>90 456 447 652,54</b>

# Table de matière

**Remerciements.**

**Dédicaces.**

**Liste d'abréviation.**

**Liste des tableaux.**

**Liste des figures.**

**Introduction générale.....1**

**Chapitre I:Aspects conceptuels sur les compagnies d'assurance et la rentabilité..5**

Introduction au chapitre I.....5

**Section 01 : Notions générales sur les compagnies d'assurance.....6**

1- Définition de l'assurance.....6

1-1- Définition juridique de l'assurance... ..6

1-2- Définition économique de l'assurance.....7

1-3- Définition technique.....7

2- La compagnie d'assurance..... 8

2-1- Quelle est la définition d'une compagnie d'assurance ? ..... 8

2-2- Les types de sociétés d'assurance ..... 8

2-2-1- La société anonyme ..... 9

2-2-2- La société d'assurance mutuelle..... 9

2-3- L'organisation type d'une compagnie d'assurance ..... 9

2-3-1- Les fonctions de direction ..... 9

2-3-2- Les fonctions techniques ..... 10

2-3-3- Les fonctions commerciales ..... 10

2-3-4- Les fonctions financières..... 11

3- Les métiers de l'assureur ..... 11

3-1- La prise et la gestion de risques ..... 12

3-1-1- Preneur de risque ..... 12

3-1-2- Gestionnaire de risque ..... 12

3-2- La gestion de l'épargne ..... 12

3-3- La gestion d'actifs... .. 12

4-	Le produit assurantiel.....	13
4-1-	Définitif du produit d'assurance.....	13
4-2-	Les opérations d'assurance.....	14
4-3-	La distribution des produits d'assurance.....	14
4-1-1-	Les agents généraux d'assurance.....	15
4-1-2-	Les courtiers d'assurances.....	15
4-1-3-	Les conseillers en assurances (réseau Salarie).....	16
4-1-4-	Les guichets ou bureaux.....	16
4-1-5-	Les autres modes de distribution (Vente directe, internet et partenariats).....	16
5-	Les relations existantes entre les sociétés d'assurance.....	16
5-1-	La coassurance.....	17
5-2-	La réassurance.....	17
<b>Section 02 : Notions générales et éléments essentiels de la rentabilité .....</b>		<b>19</b>
1-	La notion de l'analyse financière.....	19
1-1-	Quelques définitions de l'analyse financière.....	19
1-2-	Les méthodes d'analyse financière.....	20
1-2-1-	L'analyse statique « fondée sur l'analyse du bilan ».....	20
1-2-2-	L'analyse dynamique « fondée sur l'étude des flux financiers ».....	20
1-3-	Les étapes de l'analyse financière.....	21
1-4-	L'utilité de l'analyse financière.....	21
2-	Définition de la rentabilité.....	22
3-	Les typologies de la rentabilité.....	23
3-1-	La rentabilité économique (RE).....	23
3-1-1-	Définition de la (RE).....	23
3-1-2-	Mode de calcul de la (RE).....	24
3-2-	La rentabilité financière.....	24
3-2-1-	Définition de la rentabilité financière.....	24
3-2-2-	Mode de calcul de rentabilité financière.....	24
3-3-	La rentabilité commerciale (RC).....	25
3-3-1-	Définition de (RC).....	26
3-3-2-	Mode de calcul de (RC).....	26
3-4-	La rentabilité d'exploitation.....	26

3-4-1- Définition de la rentabilité d'exploitation .....	26
3-4-2- Mode de calcul de la rentabilité d'exploitation .....	26
3-5- La rentabilité de la marge d'assurance nette.....	26
3-5-1- Définition de la marge d'assurance nette .....	26
3-5-2- Mode de calcul de la marge d'assurance nette .....	27
4- L'importance de la rentabilité.....	27
5- Le suivi de la rentabilité.....	27
5-1- Par la méthode des Ratios .....	28
5-1-1- Définition d'un ratio.....	28
5-1-2- Types de ratios .....	28
5-1-3- Utilité des ratios .....	28
5-2- Par la méthode des soldes intermédiaire de gestion « SIG ».....	29
5-2-1- Définition des « SIG ».....	29
5-2-2- L'objectif des « SIG » .....	29
5-3- Par les indicateurs du tableau de bord .....	30
5-3-1- Définitions du tableau de bord .....	30
5-3-2- L'objet de tableau de bord.....	31
5-4- Par la méthode de benchmarking.....	31
5-4-1- Définition du benchmarking.....	32
5-4-2- Finalités du benchmarking.....	32
<b>Section 03 : Les instruments d'analyse de la rentabilité.....</b>	<b>34</b>
1- particularité des états financiers d'une compagnie d'assurance.....	34
2- Les outils d'analyse de la rentabilité d'une compagnie d'assurance.....	35
2-1- Le bilan, indicateur de taille et de métier.....	35
2-1-1- Définition du bilan.....	35
2-1-1- Les composants du bilan des compagnies d'assurances.....	38
2-1-3-1- A l'actif du bilan.....	38
2-1-3-1-1- Actif non courant (ANC).....	38
2-1-3-1-2- Actifs courant (AC).....	39
2-1-3-2- Au passif du bilan.....	39
2-1-3-2-1- Capitaux propres (CP).....	39
2-1-3-2-2- Passif non courant (PNC).....	40

2-1-3-2-3- Passif courant (PC).....	40
2-2- Le compte de résultat (CR).....	40
2-2-1- Définition de compte de résultat.....	41
2-2-2- Présentation schématique du (CR).....	41
2-2-3- La structure du compte de résultat.....	43
2-2-3-1 Les primes acquises à l'exercice (PA).....	43
2-2-3-2 Prestations (sinistre) de l'exercice.....	44
2-2-3-3 Commissions de réassurance.....	44
2-2-3-4 Subventions d'exploitation d'assurance.....	44
2-2-3-5 Marge d'assurance nette (MAN).....	44
2-2-3-6 Résultat technique opérationnel (RTO).....	44
2-2-3-7 Résultat financier (RF).....	44
2-2-3-8 Résultat ordinaire avant impôts (ROAI).....	45
2-2-3-9 Résultat net des résultats ordinaires.....	45
2-2-3-10 Résultat extraordinaire.....	45
2-2-3-11 Résultat net de l'exercice.....	45
2-3- L'annexe.....	46
2-3-1- Principes et méthodes comptables.....	47
2-3-2- Etats détaillés.....	47
Conclusion au chapitre I.....	48

## **Chapitre II : Le diagnostic de la rentabilité d'une compagnie d'assurance.....49**

Introduction au chapitre II.....	49
----------------------------------	----

### **Section 01 : L'analyse et la maîtrise des risques au cœur du métier de l'assurance..... 50**

1- Concepts sur la notion de risque .....	50
1-1- Le risque dans l'entreprise .....	50
1-2- Le risque en assurance .....	51
1-2-1- Définition de risque .....	51
1-2-2- Les conditions d'assurabilité d'un risque.....	51
2- Les différents types de risques .....	52
2-2- Le risque de souscription .....	52
2-3- Le risque de marché.....	52

2-4-	Le risque de crédit .....	52
2-5-	Le risque opérationnel .....	52
2-6-	Les autres risques .....	53
3-	Le cycle des risques.....	53
3-1-	La politique de risque .....	53
3-2-	La prise de risque .....	54
3-3-	Le suivi des risques .....	54
3-4-	Le pilotage des risques .....	54
4-	La gestion du risque.....	54
4-1-	Définition de la gestion du risque .....	55
4-1-1-	Les objectifs de gestion des risques .....	55
4-1-2-	Les phases de la gestion des risques .....	55
4-2-	Le dispositif de gestion des risques .....	55
4-2-1-	Les contraintes à respecter par le dispositif de gestion des risques .....	55
5-	Les outils de gestion des risques .....	56
5-1-	Les contrôles .....	56
5-2-	La modélisation .....	57
5-3-	Les stress tests .....	57
5-4-	Le reporting .....	58
5-5-	Les transferts de risque .....	58
5-6-	L'infrastructure risque .....	58
6-	L'analyse des différents types de risques .....	58
6-1-	Le risque technique .....	58
6-2-	Le risque de marché .....	59
6-3-	Le risqué de liquidité .....	59
6-4-	Le risque opérationnel et de non-conformité .....	59
<b>Section 02 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur dommage.....</b>		<b>61</b>
1-	La spécificité de fonctionnement d'un assureur dommages .....	62
2-	Les étapes d'analyse de la rentabilité d'un assureur dommage.....	62
2-1-	L'analyse du compte de résultat .....	62
2-1-1-	L'analyse du compte technique .....	62
2-1-1-1-	L'analyse des primes .....	62

2-1-1-2-	L'analyse de la sinistralité .....	63
a-	Le montant des sinistres provisionnés.....	63
b-	Le suivi de la provision pour sinistre .....	63
2-1-1-3-	L'analyse de coûts .....	64
2-1-2-	L'analyse du compte financier .....	64
3-	Analyse du bilan.....	65
3-1-	Les provisions.....	65
3-1-1-	La marge de solvabilité.....	66
3-1-2-	Ratio de solvabilité ou d'autonomie financière.....	67
3-1-3-	Ratio de financement par le biais de réassurance.....	67
3-2-	Placements affectés aux opérations d'assurances.....	67
4-	Ratios et indicateurs clés en assurance non vie.....	68
4-1-	Ratios d'activité .....	68
4-1-1-	Taux de croissance des primes (émises ou acquises) .....	68
4-1-2-	Taux de rétention des primes .....	70
4-1-3-	Taux de croissance des affaires nouvelles .....	70
4-1-4-	Taux de résiliation .....	70
4-1-5-	Taux de croissance du portefeuille .....	70
4-1-6-	Taux de marge d'assurance nette.....	71
4-2-	Ratios techniques et financière.....	71
4-2-1-	Ratio sinistralité (S/P).....	71
4-2-1-1-	Définition de ratio sinistralité .....	71
4-2-1-2-	Mode de calcul .....	72
4-2-2-	Ratios de frais de gestion .....	73
4-2-3-	Le ratio combiné .....	73
4-2-3-1-	Définition du ratio combiné .....	73
4-2-3-2-	Le calcul du ratio combiné .....	74
4-2-4-	Ratio de revenus financier .....	75
4-2-5-	Taux de rendement des actifs.....	75
4-2-6-	Ratio de productivité de l'actif.....	76
3-2-7-	Ratio de levier de souscription.....	76
4-3-	Ratios sur les résultats.....	76

4-3-1-	Ratio de résultat technique .....	76
4-3-2-	Le ratio du taux de résultat Financier .....	76
4-3-3-	Ratios liés au résultat de l'exercice.....	77
4-3-4-	Ratio de la marge bénéficiaire (profitabilité) .....	77
<b>Section 03 : Le diagnostic de la rentabilité de l'assureur vie .....</b>		<b>78</b>
1-	Les difficultés d'analyse de la rentabilité .....	78
1-1-	Les principales difficultés .....	78
1-1-1-	Les contrats d'épargne et les contrats de prévoyance.....	80
1-1-1-1-	L'assurance-vie à dominante épargne .....	81
1-1-1-2-	L'assurance-vie dite de prévoyance .....	81
2-	L'approche comptable .....	83
3-	Approche de la rentabilité à partir de l'analyse des sources de marges.....	84
4-	La rentabilité des affaires nouvelles à travers de la publication de la valeur intrinsèque et la valorisation de portefeuille.....	86
4-1-	Taux de Rentabilité Interne / Valeur Actualisée Nette.....	86
5-	Taux de Rentabilité Interne (TRI).....	86
5-1-1-1-	Définition de la (TRI).....	86
5-1-1-2-	Mode de calcul.....	87
5-1-1-3-	Modalités d'utilisation du TRI.....	88
5-1-2-	Valeur intrinsèque / VAN.....	88
5-1-2-1-	Définition de la VAN.....	89
5-1-2-2-	Méthode de calcul .....	89
5-1-2-3-	L'utilité de la Valeur intrinsèque.....	90
5-1-2-4-	APE (Annual Premium Equivalent) Prime annuelle équivalente .....	90
5-2-	Valorisation d'une entreprise d'assurance : Embedded value et goodwill.....	91
5-2-1-	L'Embedded value.....	91
5-2-1-1-	Définition de l'Embedded value .....	91
5-2-1-2-	Méthode de calcul .....	91
5-2-2-	Goodwill et valorisation d'entreprise d'assurance.....	92
Conclusion au chapitre II.....		94

### **Chapitre III : La mesure de la rentabilité au sein de la SAA... ..95**

Introduction au chapitre III.....95

#### **Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil de la SAA .....96**

1- La structure de la SAA .....96

1-1 Fiche signalétique de la SAA .....96

1-2 Bref historique de la SAA .....97

1-3 La structure organisationnelle de la SAA .....98

1-3-1 La direction générale .....98

1-3-2 Les directions régionales .....100

1-3-3 Les réseaux de distribution .....100

1-4 La position de la SAA sur le marché algérien des assurances .....101

1-5 Perspective stratégique de développement de la SAA.....101

1-6 Présentation de la division finance et comptabilité .....103

#### **Section 02 : Présentation des états financiers de la SAA .....104**

Le bilan .....104

Présentation du bilan des années 2015, 2016 et 2017 .....104

L'actif du bilan .....105

Analyse de l'actif du bilan.....106

a- L'actif non courant .....106

b- L'actif courant.....106

c- L'actif total .....107

Le passif des bilans de la SAA .....108.

L'analyse du passif .....109

a- Les capitaux propres .....109

b- Le passif non courant .....109

c- Le passif courant .....110

d- Le total Passif .....111

2-2 Le compte de résultat .....112

2-2-1 La présentation des comptes de résultats de la SAA.....112

A- Le résultat technique opérationnel de la SAA.....113

B- Le résultat financier de la SAA.....114

C- Le résultat net de la SAA .....114

**Section 03 : L'analyse de la rentabilité de la SAA par la méthode des ratios... ..... 115**

3-1	Les ratios de l'activité .....	115
3-1-1	Ratio de croissance des primes émises .....	115
3-1-2	Ratio de croissance des primes acquises .....	116
3-2	Les ratios techniques .....	117
3-2-1	Ratio de sinistralité .....	117
3-2-2	Ratio de frais de gestion .....	118
3-1-3	Ratio combiné .....	119
3-3-	Ratio de productivité de l'actif .....	120
3-4-	Ratio de rendement des actifs .....	121
3-5-	Ratio de levier de souscription .....	122
3-6-	Ratio de la marge bénéficiaire.....	123
3-7-	Ratios de rentabilité .....	124
3-7-1-	Ratio de rentabilité d'exploitation .....	124
3-7-2-	Ratio de la rentabilité de la marge d'assurance nette.....	125
3-7-3-	Ratio de rentabilité financière (des capitaux propres) (RRFCP) .....	126
3-7-4-	Ratio de rentabilité économique (RRE).....	127
3-7-5-	Ratio de rentabilité commerciale.....	128
3-8-	Ratio du taux du résultat financier par rapport aux produits financiers .....	129
3-9-	Ratio de solvabilité.....	130
3-10-	Ratio de financement par la réassurance.....	131
3-11-	Marge de Solvabilité .....	132
	Conclusion au chapitre III.....	133
	<b>Conclusion générale.....</b>	<b>134</b>

**Bibliographie.**

**Annexes.**

**Table de matière.**

### **Résumé :**

La mesure de la rentabilité au sein d'une compagnie d'assurance était l'objectif principal de ce thème de recherche. En effet, l'accent, en premier lieu, a été centré sur la présentation des différents concepts liés au thème tels que la rentabilité, les compagnies d'assurance et les outils de mesure de leurs rentabilités dont l'analyse financière. En second lieu, une étude cas centrée sur la mesure de rentabilité de la SAA, qui est leader du marché algérien des assurances. Le but de l'analyse de la situation financière est de découvrir les forces et les faiblesses de la Société Nationale D'assurance (SAA), en s'appuyant sur certain nombre d'outils et techniques, tel que l'analyse des états financiers (Bilan, Compte de résultat), l'analyse par la méthode des ratios, qui en dernier, vont permettre de dresser un état sur la rentabilité de la compagnie.

### **Mots clés :**

Rentabilité, Compagnie d'assurance, Compte de résultat, Bilan, Ratios.

### **Summary:**

The measurement of profitability within an insurance company was the main objective of this research theme. Indeed, the focus, in the first place, has been on the presentation of the various concepts related to the theme such as profitability, insurance companies and the tools for measuring their profitability, including financial analysis. Second, a case study focused on the measurement of profitability of SAA, which is leader of the Algerian insurance market. The purpose of the analysis of the financial situation is to discover the strengths and weaknesses of the National Insurance Company (SAA), relying on a certain number of tools and techniques, such as the analysis of the financial statements (Balance sheet, Income Statement), the analysis by the method of ratios, which last, will allow to draw up a statement on the profitability of the company.

**Key words:** Profitability, Insurance Company, Income Statement, Balance Sheet, Ratios.