

L'ASSUREUR

AFRICAIN

Bulletin de la Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines - N° 124 - DECEMBRE 2025 - ISSN 0805/7732



50 ANS DE LA FANAF : L'AVENIR DE L'ASSURANCE AFRICAINE S'ÉCRIT À ABIDJAN

Cinquantenaire de la FANAF : « Bâtir le futur de l'assurance africaine »

SOFITEL ABIDJAN
HÔTEL IVOIRE

09 • 11 Février
2026



INSCRIVEZ-VOUS
DÈS MAINTENANT !

SCANNEZ

CONTACTS

(225) 25 22 02 01 60 / 01 01 60 24 12 / 07 04 27 99 90 / 07 88 59 48 93
agencecommunique@fanaf2026.org
www.fanaf2026.org



Communique

11ème FORUM DES MARCHES ZONE FANAF REINVENTER L'ASSURANCE AFRICAINE

Le onzième Forum des Marchés de la FANAF s'est tenu les 06 et 07 novembre 2025 à l'hôtel PULLMAN Kinshasa (République Démocratique du Congo) sur le thème :

« Réinventer l'assurance africaine : concilier régulation, innovation et inclusion ».

La cérémonie d'ouverture a été présidée par le Directeur Général de l'Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA).

Les travaux du Forum ont porté sur les thèmes suivants:

- l'intelligence artificielle et assurance;
- la réassurance dans la zone FANAF ;
- la femme comme un catalyseur de la croissance du secteur de l'assurance dans la zone FANAF ;
- la fiscalité de l'assurance-vie ;
- la promotion des assurances obligatoires en zone CIMA.

Page 3

Voir
le dossier
sponsoring
du
cinquantenaire
de la FANAF

Pages 11 / 21

L'Assureur AFRICAIN

ISSN 0805 / 7732
Revue trimestrielle
de la Fédération des Sociétés
d'Assurances de Droit National
Africaines (FANAF)

Rédaction
Administration - Publicité
BP 308 - Dakar
Tél (221) 33 889 68 38
E-mail :
secretariatfanaf@fanaf.org
Site Web : www.fanaf.org

Directeur de Publication
César EKOMIE AFENE

Rédacteur en Chef
Emmanuel BADOLO

Comité de Rédaction
Mamadou FAYE,
Nazaire ABBEY BLEKOU
Evelyne FASSINO
Rosalie LOGON DAGO NGUESSAN
Adama DIALLO
Aymric KAMEGA

Conseiller
- Birahim DIENG

Ont collaboré à ce numéro

- Asmaa JABRI
- Denis CHEMILLIER
- Guillaume GILKES



Fédération des Sociétés
d'Assurances de Droit National Africaines

NB : Les textes publiés dans «L'Assureur Africain» ne reflètent pas nécessairement le point de vue de la FANAF et n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs.

NDLR : Certains titres et illustrations sont de la rédaction.

Editorial

Placer l'assurance africaine au cœur de la transformation du continent

Quelques semaines de la 50ème Assemblée Générale de la FANAF, ce 124ème numéro de L'Assureur Africain se veut, plus que jamais, le porte-voix de l'ambition du secteur de l'assurance sur le continent. Dans un contexte de défis économiques persistants, l'assurance inclusive s'affirme comme l'un des leviers les plus puissants pour renforcer la résilience de nos économies. Elle est essentielle pour libérer le potentiel de ceux qui, trop longtemps, sont restés dans l'informel. Cette édition se penche d'ailleurs sur la manière dont l'innovation peut briser ces barrières, rendant l'assurance non seulement accessible et utile, mais aussi durablement adoptée par le plus grand nombre. Notre réflexion s'étend également à une transformation stratégique majeure : celle de la politique de placement des assureurs Africains. Face aux besoins massifs de financement du continent, la question ne se limite plus à la seule sécurisation de nos réserves. Elle doit inclure l'impératif de les mobiliser activement pour soutenir la création de valeur locale, la croissance des infrastructures essentielles et le dynamisme de nos marchés financiers.

L'Assureur Africain

Ces défis majeurs appellent des échanges approfondis et la mutualisation de nos expertises. À ce titre, Kinshasa a accueilli le 11ème Forum des Marchés de la FANAF. Carrefour des idées et des ambitions, cet événement a réaffirmé que notre profession est capable d'innovation dans la recherche de performances durables.

Et bientôt, nous nous préparons pour une date historique : du 9 au 11 février 2026, la FANAF tiendra à Abidjan sa 50ème Assemblée Générale. Ce sera un retour symbolique aux sources, une célébration de cinq décennies de développement de l'assurance Africaine, et surtout un rendez-vous avec le futur. Cinquante ans d'engagement, de réformes, de résilience, avec une seule mission : bâtir le futur de l'assurance Africaine.

Bonne lecture !

SOMMAIRE

3 ACTUALITES

11ème FORUM DES MARCHES ZONE FANAF
Réinventer l'Assurance africaine : concilier régulation, innovation et inclusion

5 ETUDE

«Comment l'innovation en assurance inclusive peut favoriser l'inclusion financière en Afrique ?»

8 CHRONIQUE DE FINACTU

Vers un chagement dans la politique de placements des Assureurs en Zone CIMA

11/21 50ème ASSEMBLEE GENERALE DE LA FANAF

LE DOSSIER DE SPONSORING S

L'ASSUREUR
AFRICAIN

N° 124
DEC
2025

PAGE
3



RECOMMANDATIONS DU 11ème FORUM DES MARCHES ZONE FANAF

Le onzième Forum des Marchés de la FANAF s’est tenu les 06 et 07 novembre 2025 à l’hôtel PULLMAN Kinshasa (République Démocratique du Congo) sur le thème : « Réinventer l’assurance africaine : concilier régulation, innovation et inclusion ». La cérémonie d’ouverture a été présidée par le Directeur Général de l’Autorité de Régulation et de Contrôle des Assurances (ARCA).

Les travaux du Forum ont porté sur les thèmes suivants :

- l’intelligence artificielle et assurance ;
- la réassurance dans la zone FANAF ;
- la femme comme un catalyseur de la croissance du secteur de l’assurance dans la zone FANAF ;
- la fiscalité de l’assurance-vie ;
- la promotion des assurances obligatoires en zone CIMA.

A l’issue des deux (2) journées de travaux, les participants se sont félicités du bon déroulement des assises, de la qualité des communications et des échanges enrichissants avec des contributions pertinentes.

En conséquence, ils ont formulé les recommandations ci-après :

1 - Recommandations relatives à l’intelligence artificielle :

Aux sociétés d’assurances :

Le Forum recommande que les sociétés d’assurances s’engagent résolument dans l’appropriation de l’intelligence artificielle afin de tirer pleinement parti des opportunités d’innovation, d’efficacité et de compétitivité qu’elle représente.

Aux marchés

Le Forum recommande aux marchés de mettre en place

des bases de données sectorielles partagées, de promouvoir l’open data publique et de rendre obligatoire la numérisation systématique et la sécurisation des dossiers des assurés, afin de faciliter le déploiement de l’intelligence artificielle.

2- Recommandations portant sur la réassurance

Les participants au Forum recommandent :

- de renforcer les capacités locales ;
- de développer les partenariats public-privé ;
- d’encourager l’innovation pour diversifier les produits ;
- et une réglementation de l’exercice de la profession de

courtier de réassurance.

3- Recommandation relative à la Femme et son inclusion dans le secteur des assurances en zone FANAF

Les participants au Forum recommandent aux marchés et sociétés membres de s’engager activement dans la mise en œuvre des recommandations issues de l’étude sur la place de la femme dans le secteur des assurances.

4- Recommandations portant sur la fiscalité de l’assurance vie

Les participants recommandent à la FANAF d’approfon-



Vue partielle des participants lors des travaux.

dir le dossier relatif à la fiscalité de l'assurance vie, afin de favoriser des échanges constructifs avec le Régulateur en vue de la mise en place de mesures fiscales incitatives propices au développement du secteur.

5- Recommandations portant sur la promotion des assurances obligatoires

Le Forum recommande à la FANAF de finaliser le dossier sur la promotion des assurances obligatoires et d'engager des discussions avec la CIMA afin de renforcer la dynamique de croissance et de structuration du secteur assurantiel africain.

Fait à Kinshasa,
le 07 novembre 2025.

Le Président
César EKOMIE AFENE

Le Secrétaire Général
Emmanuel BADOLO



Image des officiels lors de la cérémonie d'ouverture.



Vue partielle des participants.



Le Bureau Exécutif de la FANAF et l'ensemble des délégués ayant pris part au onzième Forum des marchés, qui s'est tenu les 06 et 07 novembre 2025 à l'hôtel Pullman Kinshasa (République Démocratique du Congo), expriment leur profonde gratitude à Monsieur le Ministre des Finances pour son accompagnement. Ils réitèrent leurs sincères remer-

ciements au peuple Congolais pour son accueil légendaire, félicitent l'Association des Sociétés d'Assurances et de Réassurance de la RDC (ASAR RDC) pour la bonne organisation de ce Forum et expriment leur gratitude aux assureurs, aux réassureurs ainsi qu'aux personnes physiques et morales, pour leur contribution à la réussite des travaux.

«Comment l'innovation en assurance inclusive peut favoriser l'inclusion financière en Afrique ?»

L'Afrique compte environ 1 milliard et demi d'habitants et se caractérise par une grande diversité économique et un potentiel de développement important. Bien que le Produit Intérieur Brut (PIB) du continent devrait atteindre 2 830 milliards de dollars en 2025, le PIB par habitant reste pratiquement inchangé à 1 930 dollars, ce qui montre que le progrès économique ne bénéficie pas forcément aux individus. Dans ce contexte, l'innovation en matière d'assurance inclusive est essentielle pour faire progresser l'inclusion financière et améliorer le bien-être de tous.

La croissance et la transition démographiques du continent, son urbanisation rapide et sa vulnérabilité aux chocs climatiques et sanitaires soulignent la nécessité de solutions d'assurance inclusives innovantes pour aider à gérer les risques. Il est essentiel de tirer parti de l'innovation pour rendre l'assurance inclusive plus accessible et combler les lacunes en matière de protection à travers l'Afrique.

Cet article résume les points clés de la présentation axée sur la manière dont les approches innovantes en

matière d'assurance inclusive peuvent considérablement améliorer l'inclusion financière et renforcer la résilience économique dans les pays Africains.

Au-delà des outils numériques, la conception de nouveaux produits, la diversification des canaux de distribution, les partenariats stratégiques, les politiques et réglementations plus adaptées contri-

buent à réduire la pauvreté et à favoriser une croissance durable.

Pourquoi l'assurance inclusive est-elle nécessaire en Afrique ?

Avec un accès limité à l'assurance traditionnelle, des millions de personnes ont recours à des mécanismes coûteux pour faire face aux aléas de la vie, tels que la vente de leurs biens ou les emprunts à taux d'intérêt élevés, qui peuvent aggraver leur situation de pauvreté.

Parallèlement, à tous les échelons du secteur financier, les marchés de l'assurance se heurtent à divers obstacles : des contraintes politiques au niveau macro-économique, des insuffisances en matière de données, de technologies et d'infrastructures au niveau méso-économique, ainsi que des défis micro-économiques.

Alors que les stratégies classiques de gestion des risques ne répondent pas toujours aux besoins des populations vulnérables et mal desservies, l'assurance inclusive offre des solutions abordables et sur mesure qui améliorent leur résilience.

L'assurance inclusive constitue un levier essentiel

pour le développement durable en Afrique.

En élargissant l'accès à l'assurance aux populations défavorisées et à faibles revenus, celle-ci contribue à renforcer la résilience, à stimuler la croissance économique et à créer des opportunités pour réduire la pauvreté et les inégalités sur tout le continent.

Transformer les défis en opportunités

Bien que le continent soit confronté à des défis économiques, sociétaux, environnementaux et réglementaires, ces obstacles créent également des opportunités d'innovation dans le domaine de l'assurance inclusive.

Une grande partie de la population Africaine vivant sous le seuil de pauvreté est confrontée à des obstacles majeurs pour accéder à des solutions d'assurance abordables et adaptées. L'assurance inclusive peut combler cette lacune en proposant des dispositifs de couverture évolutifs qui s'adaptent aux revenus irréguliers et aux ressources limitées, renforçant ainsi l'autonomie des populations vulnérables et améliorant leur sécurité financière et leur résilience.



Asmaa JABRI,*
actuaire expert ERM et certifiée CERA
de l'Institut des actuaires de France

Dans le même temps, la croissance de la population urbaine du continent remodèle les profils de risque et les besoins en matière d'assurance, entraînant une demande de produits d'assurance mieux adaptés aux modes de vie et aux comportements urbains.

Avec 60% de la population âgée de moins de 25 ans et une croissance démographique continue, l'Afrique connaît des évolutions rapides dans le comportement des consommateurs et la diversité des besoins auxquels l'assurance traditionnelle ne parvient souvent pas à répondre en raison de contraintes de coût, de complexité, d'adéquation ou d'accès.

L'assurance inclusive, rendue possible grâce à l'innovation, apparaît comme une réponse adaptée à ces besoins pour offrir des solutions abordables, accessibles et adaptées, tout en contribuant aux objectifs plus larges d'inclusion financière.

Par ailleurs, les dépenses de santé payées directement par les ménages soulignent l'urgence de mettre en place des mécanismes de gestion des risques abordables pour renforcer la protection sociale.

De même, les effets croissants du changement clima-

tique, qui coûtent chaque année aux pays Africains entre 2% et 5% de leur PIB, certains allouant jusqu'à 9% de leur budget pour faire face aux aléas climatiques extrêmes, soulignent la nécessité de solutions innovantes et ciblées pour faire face à ces risques.

Les solutions, qu'offre l'assurance inclusive, jouent un rôle clé pour réduire la pauvreté et l'insécurité alimentaire, protéger les infrastructures, promouvoir la durabilité et préserver la stabilité économique. Ce besoin est particulièrement marqué dans le secteur agricole fortement exposé aux risques liés au climat et qui contribue à hauteur de 12,5% à la croissance du PIB réel en 2024.

Enfin, la fragmentation réglementaire entre les pays, bien qu'étant un défi, offre également des opportunités pour harmoniser les politiques et favoriser les partenariats public-privé. L'harmonisation des cadres réglementaires peut faciliter le développement d'offres d'assurance inclusive transfrontalière pour les groupes vulnérables et mal desservis, notamment les migrants, les réfugiés et les populations déplacées de force.

De telles initiatives pourraient libérer tout le potentiel des marchés Africains de l'assurance et encourager des offres d'assurance plus standardisées et inclusives, contribuant ainsi à renforcer l'inclusion financière, la résilience et le développement durable à l'échelle du continent.

Les causes du faible taux de pénétration de l'assurance en Afrique sont bien connues. En effet, l'assurance y est généralement difficile à vendre pour plusieurs raisons :

📌 Faible sensibilisation et manque d'éducation financière : de nombreuses personnes ont une compréhension limitée des concepts d'assurance, ce qui



La croissance de la population urbaine du continent remodèle les profils de risque et les besoins en matière d'assurance. (Photo archives)

engendre le scepticisme et la méfiance ;

📌 Questions de coût : avec un revenu disponible limité, les primes d'assurance sont souvent perçues comme inabornables pour le citoyen moyen ;

📌 Canaux de distribution inadéquats : l'accès aux produits d'assurance est limité, notamment dans les zones rurales où les réseaux de distribution restent faibles, freinant ainsi une adoption plus large ;

📌 Valeur perçue : l'assurance est parfois considérée comme un luxe plutôt qu'une nécessité, les besoins immédiats primant sur la protection à long terme.

Les leviers favorables au développement de l'assurance inclusive sont les suivants : la collaboration intersectorielle, la transformation technologique, les produits centrés sur le consommateur, l'autonomisation des femmes, les modèles de distribution innovants, la réglementation et l'éducation financière.

La collaboration intersecto-

rielle et les partenariats stratégiques jouent un rôle central pour promouvoir l'innovation et accélérer l'inclusion financière. Réunir des assureurs, des banques, des opérateurs de réseaux mobiles, des InsurTechs, des institutions publiques et d'autres parties prenantes permet de combiner des capacités complémentaires pour ouvrir de nouveaux marchés, optimiser l'efficacité opérationnelle, assurer l'harmonisation réglementaire et améliorer l'expérience des assurés. Par exemple, les produits d'assurance via mobiles élargissent l'accès à une couverture essentielle pour les personnes à faibles revenus, dépassant ainsi les barrières qui existent depuis longtemps dans les communautés mal desservies.

En outre, ces partenariats stratégiques génèrent de puissantes synergies qui facilitent le développement de solutions d'assurance innovantes, sur mesure, accessibles et abordables, spécialement conçues pour les populations vulnérables et mal desservies.

En intégrant des technologies avancées telles que l'intelligence artificielle (IA), la

blockchain, l'Internet des objets (IoT) et l'analyse de données, ces collaborations introduisent une approche innovante en matière d'offre et de gestion de l'assurance. Ces technologies de pointe et ces outils numériques transforment le paysage assurantiel, rendant la couverture plus inclusive, efficace et accessible à ceux qui en étaient traditionnellement exclus.

Dans le même temps, l'innovation permet de concevoir des produits centrés sur les besoins des consommateurs, en l'occurrence ceux des populations à faibles revenus et sous-desservies. Par exemple, les solutions d'assurance indicelles combinent des technologies agricoles, des méthodologies d'assurance et des technologies numériques et innovantes pour aider les petits exploitants agricoles à gérer les

risques climatiques.

Ces produits, portés par l'innovation, offrent une protection plus flexible et plus fiable, renforçant ainsi les filets de sécurité financière et la résilience des communautés. Il est important que ces initiatives innovantes prennent en compte les enjeux liés à la question du genre afin de répondre aux défis spécifiques rencontrés par les femmes, souvent confrontées à des revenus moindres et à des barrières sociales.

En donnant aux femmes les moyens d'accéder à des solutions d'assurance appropriées et accessibles, l'innovation améliore non seulement leur bien-être personnel, mais contribue également à leur développement économique et à leur progrès social, favorisant ainsi des ménages plus solides et des communautés plus inclusives.

Pour étendre leur portée, les assureurs peuvent adopter des modèles de distribution composés s'appuyant sur des canaux à faible coût et évolutifs tout en tirant parti des capacités de l'InsurTech. Ces modèles innovants aident à surmonter les défis des marchés à faible marge en réduisant les coûts, en améliorant l'efficacité opérationnelle et en étendant la couverture aux zones mal desservies.

Aucune de ces initiatives ne peut réussir sans un cadre réglementaire favorable qui encourage l'expérimentation et l'innovation. Une réglementation



Les effets croissants du changement climatique coûtent chaque année aux pays Africains entre 2% et 5% de leur PIB. (Photo archives)

proportionnée et adaptée, la formalisation du secteur et une protection solide des consommateurs sont essentielles pour créer un cadre équilibré qui favorise l'innovation tout en protégeant les consommateurs.

Enfin, l'éducation et la culture financières sont indispensables. Passer d'un simple accès à une utilisation effective implique de donner aux populations les moyens de comprendre et de faire confiance aux produits et services d'assurance innovants. L'intégration de l'éducation financière au sein des initiatives d'assurance innovantes garantit que l'assurance inclusive devienne une réalité concrète pour les populations vulnérables et mal desservies.

L'innovation en matière

d'assurance inclusive est un puissant levier pour faire progresser l'inclusion financière en Afrique.

En favorisant les collaborations intersectorielles et les partenariats stratégiques, en tirant parti des technologies avancées et en adoptant de nouveaux modèles de distribution, le continent Africain peut offrir des solutions d'assurance abordables, adaptées, simples et accessibles. Ces initiatives protégeront les populations les plus vulnérables et contribueront à bâtir un avenir plus inclusif et durable pour l'Afrique, où personne ne sera laissé de côté.

Les actuaires Africains ont un rôle essentiel à jouer dans cette transformation. Pour avoir un impact réel, ils doivent aller au-delà de leurs

responsabilités traditionnelles en matière de gestion des données et de développement de modèles pour devenir des influenceurs stratégiques, des catalyseurs du marché et des collaborateurs d'affaires. Savoir concilier expertise technique et vision stratégique est une compétence clé que les actuaires doivent développer et maîtriser afin d'ancrer l'innovation dans l'assurance inclusive et d'en faire un levier puissant pour l'autonomisation économique et l'inclusion financière à travers le continent.

*** Membre de l'Association Actuaires du Monde, consultante en Actuariat / Assurance inclusive / Expert Régulation / Gestion des risques**

Références bibliographiques

1. African Development Bank Group (2025), *Africa's macroeconomic performance and outlook*.
2. African Insurance Organization (2024), *Annual Report*.
3. Oyeyemi A. & al. (2023), *Editorial : addressing the impact of urbanization on health and well-being in African and Asian cities*, National library of Medicine.
4. World Bank Group (2024), *Financial inclusion in sub-Saharan Africa-overview*.
5. World Health Organization (2023), *Who African Region Health Expenditure Atlas*.

VERS UN CHANGEMENT DANS LA POLITIQUE DE PLACEMENTS DES ASSUREURS EN ZONE CIMA ?



Par Denis CHEMILLIER-GENDREAU, Président du groupe FINACTU ...



... et Guillaume GILKES, Directeur Technique

Une politique de placement des assureurs de la zone CIMA offre une situation contrastée qui ne manque pas d'étonner :

- À leur passif, ces assureurs ont des engagements techniques caractérisés par une durée très élevée. C'est notamment le cas en assurance non-vie du fait de la lenteur des cadences de règlements qui conduit à accumuler de très lourdes provisions pour sinistres à payer.

Mais c'est encore plus vrai en assurance vie, qui connaît une croissance annuelle à 2 chiffres depuis plus de 10 ans.

En l'absence de données consolidées, il est difficile de calculer la durée effective

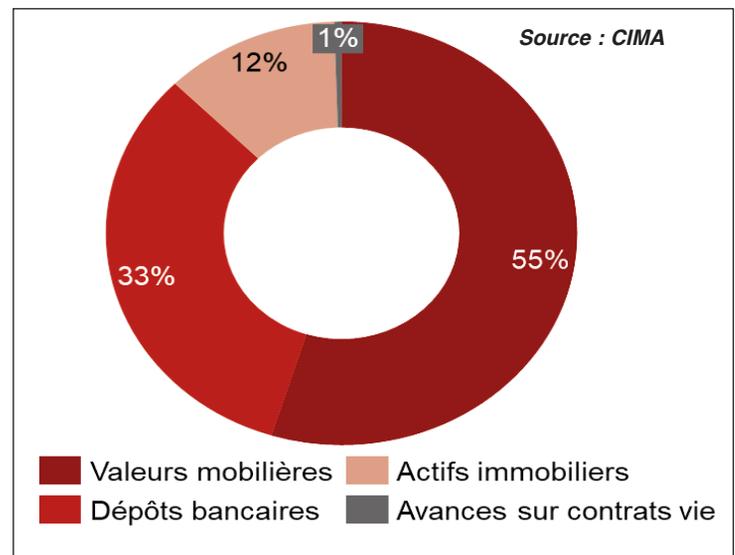
du passif du secteur des assureurs dans son ensemble, mais les experts de FINACTU, au vu des compagnies pour lesquels ils ont travaillé, estiment que cette durée du passif est supérieure à 12 ans ;

- Et pourtant, à leur actif, les placements réservent une part prépondérante aux dépôts à terme (DAT) (33% de leur portefeuille en 2021) et aux obligations (largement majoritaires dans les 55% de valeurs mobilières), au détriment des actions et prises de participation (cf. figure 1).

Autant dire que l'actif moyen des assureurs CIMA est d'une durée très courte : 0 pour les DAT et autour de 4 ou 5 ans pour les obliga-

tions, donc quelque chose comme 2 ans en moyenne pour l'actif.

Figure 1 - Nature des placements des assureurs de la zone CIMA (en 2021)



Comment expliquer ce contraste, c'est-à-dire ce décalage entre un passif à long terme (plus de 12 ans) et une politique de placement à très court terme (moins de 2 ans) ?

Certains mettront en avant la faiblesse bien connue des bourses d'Afrique de l'Ouest (BRVM) et Afrique centrale (BVMAC), qui n'offrent guère de solution évidente pour un investisseur attiré par les

actions : à elles-deux, les bourses BRVM et BVMAC ne représentent que 4,5% du PIB des pays concernés en 2023, alors que ce ratio Capitalisation / PIB atteint 43% au Maroc et 60% en

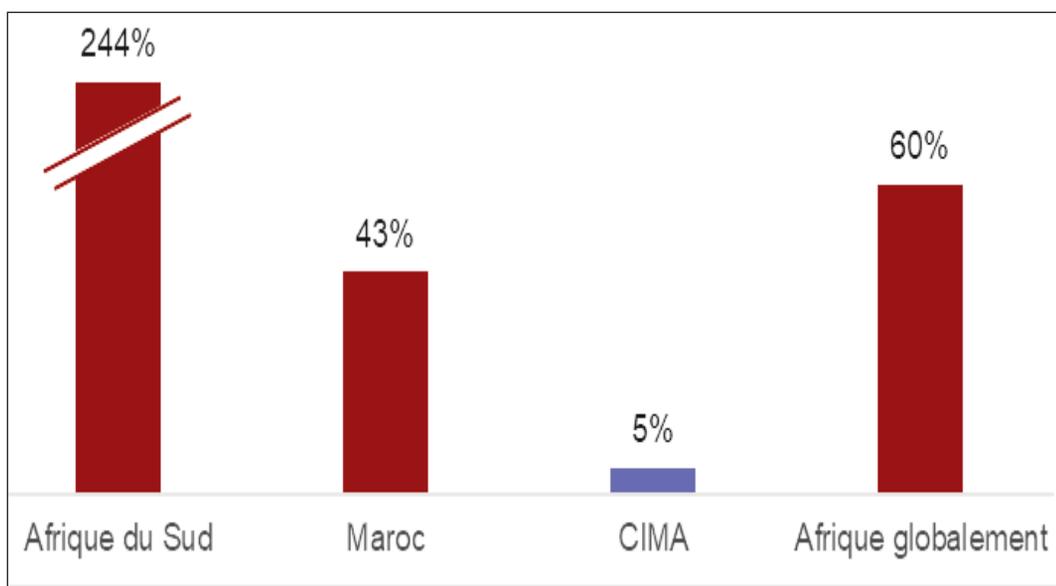
Afrique en général (essentiellement grâce aux pays à culture anglosaxonne).

A l'analyse, cet argument semble insuffisant.

En effet, si les bourses de valeurs mobilières n'offrent pas suffisamment d'options aux assureurs de la zone CIMA d'investir dans les actions, il y a la possibilité d'investir dans d'autres classes d'actifs de long terme comme le private equity.

Dans les lignes qui suivent, nous démontrerons ce que gagnent les assureurs en inversant la tendance.

Figure 2 - Capitalisation boursière en pourcentage du PIB en 2023



I - POURQUOI LES ASSUREURS CIMA DOIVENT REORIENTER LEUR POLITIQUE D'INVESTISSEMENT : MOINS DE DAT, PLUS D' ACTIONS ?

LES ACTIONS OFFRENT AUX ASSUREURS CIMA UN ACTIF MAGIQUE A LONG TERME, A LA FOIS SÛR ET RENTABLE

Plusieurs décennies de théorie et de pratique de la gestion d'actifs dans le monde ont permis de dégager deux grandes conclusions bien connues des gestionnaires de portefeuille et qui fondent toute l'industrie de l'asset management mondiale :

- La première conclusion est qu'il existe, à court terme, une relation inverse entre la sécurité d'un actif et sa rentabilité : si vous voulez des actifs offrant peu de risque (sécurité), alors il faut accepter d'avoir aussi peu d'espérance de rentabilité ; et symétriquement, si vous souhaitez des rendements élevés, alors il faut accepter de prendre des risques. No pain, no gain...

- La seconde conclusion est que la vérité précédente change de nature avec l'horizon de l'investissement : à long terme, lorsqu'on peut conserver les actifs sur une longue période, sécurité et rendement ne sont plus en opposition, et les actions -

placement le plus rentable - sont aussi les plus sûres ; à l'inverse, les DAT et les obligations, lorsqu'on les conserve sur longue période, offrent souvent une rentabilité très faible voire négative si l'on tient compte de l'inflation (rentabilité réelle).

L'intérêt des assureurs et de leurs assurés, qui ont la chance d'avoir une durée élevée à leur passif, serait donc de profiter de cet

horizon de long terme pour orienter une part importante de leur actif vers les actions, pour bénéficier à la fois « du beurre (le rendement) et de l'argent du beurre (la sécurité) ».

LES « DAT » SONT LE PARENT PAUVRE DES POLITIQUES DE PLACEMENT ET PRESENTENT A PEU PRES TOUS LES INCONVENIENTS

Le désintérêt des assureurs CIMA pour les actions se fait au profit des DAT, dont on a vu qu'ils occupent une place importante dans le portefeuille des compagnies. Est-ce un choix judicieux ? Les DAT cumulent à peu près toutes les faiblesses d'un investissement et ils devraient occuper une place marginale dans le bilan des assureurs :

- En premier lieu, leur rendement est faible. Les DAT offrent souvent des rendements inférieurs à l'inflation : investir en DAT, c'est perdre de l'argent ! En effet, les taux des DAT ont oscillé entre 5,15% et 5,35% entre 2022 et 2023, tandis que le taux d'inflation s'est situé entre 3,7% et 7,4% sur la même période ;

- En second lieu, on nous objectera que les DAT sont la solution idéale pour garantir la liquidité de la compagnie. À cela, nous répondrons que les compagnies d'assurance ont le privilège d'être par nature relativement liquides, par la magie du cycle inversé qui leur fait encaisser les primes avant de servir les sinistres, si bien qu'elles n'ont certainement pas besoin d'avoir un tiers de leur actif en DAT. Et nous ajouterons que les DAT ne sont jamais totale-

ment liquides : ils peuvent certes être cassés, mais au prix de pénalités qui, lorsqu'on les subit, font perdre la quasi-totalité de l'intérêt...

- En troisième lieu, les DAT offrent un mauvais partage entre risque et rendement : dans un monde financier où il est difficile d'avoir le « beurre » (le rendement) et l'« argent du beurre » (la sécurité), les DAT n'offrent ni l'un ni l'autre... Il suffit de voir comment sont traités les porteurs de DAT lors de la liquidation ou restructuration d'une banque en difficulté...

- En quatrième lieu, les partisans d'un patriotisme économique devraient voir dans les DAT des limites objectives, quand on sait que le secteur bancaire des pays de la CIMA est massivement constitué de banques à capitaux étrangers.

De ce qui précède, il est évident que les assureurs gagneraient à réduire les placements en DAT au profit des actions. Et si la modestie des rendements boursiers les décourage, ils peuvent toujours opter pour un investissement direct dans les fonds propres des banques, ouvrant ainsi la voie à une série d'avantages :

- Les banques africaines jouent un rôle central dans le financement de l'économie, en l'absence d'un marché boursier pleinement développé ;

- Les banques sont un vecteur principal de collecte d'épargne et de financement des Etats, des entreprises et des particuliers. Elles sont souvent les seules institutions capables de financer les PME et les entreprises locales ;

- Diversification des investissements en l'absence d'actions cotées : les banques financent tous les secteurs (agriculture, immobilier, infrastructures, et industrie) ;

- Investissement relativement sécurisé pour les investisseurs : les banques sont soutenues par les banques centrales et respectent une réglementation très stricte ;

- Rendements prévisibles à travers les dividendes et la croissance régulière de leurs bénéfices ;

- Effet de levier pour l'économie locale et régionale.

LES MULTIPLES OPPORTUNITES DU CAPITAL INVESTISSEMENT POUR LES ASSUREURS ET CAISSES DE RETRAITE DE LA ZONE CIMA

Cette classe d'actif est généralement très importante dans les portefeuilles d'investisseurs institutionnels du continent, et elle est aussi absolument stratégique, dans des économies où le non-côté est beaucoup plus important que la bourse.

Les conseils des assureurs CIMA proposeront de mettre en œuvre des procédures et principes couvrant au minimum les aspects suivants :

- Principes et critères de sélection (secteur, taille, certifié, quitus fisc, ...) et d'acquisition (minorit./major., administrateur, etc.) ;

- Processus d'acquisition (LOI, NBO, Due Dil, BO, SPA, TSA, ...) ;

- Principes de valorisation ;

- Principes de sortie.

Notons que le processus d'investissement de cette classe d'actif peut être formalisé de deux façons :

- Dans la plupart des cas, le processus est traité comme pour les autres classes d'actif et se suffit d'un passage dans la politique d'investissement ;

- Mais lorsque cette classe d'actif prend de l'ampleur dans le portefeuille de l'institution, il est d'usage de conforter la procédure de sa gestion dans un document autonome appelé « politique actionnariale ».

II - ET SI LES ASSUREURS CIMA FORMALISAIENT UNE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT COMPLETE, EN COMMENÇANT PAR UNE DEMARCHE ALM RIGOREUSE ?

UN INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL DOIT DEFINIR SON ALLOCATION STRATEGIQUE PAR UNE DEMARCHE ALM RIGOREUSE

Comme nous l'avons montré précédemment, la politique de placement des assureurs CIMA ne semble pas profiter suffisamment de la durée de son passif pour aller chercher les avantages d'une politique de placement elle-aussi à long terme, c'est-à-dire faisant la part belle aux actions. Cette nécessité de concevoir sa politique d'investissement (à l'actif) en fonction de la durée des engagements que l'on prend à l'égard de ses clients (au passif) est la base même de ce que les Anglo-saxons appellent l'Asset Liability Management (ALM).

Ce que nous enseignent plusieurs décennies de théorie et de pratique de la gestion de compagnie d'assurance partout dans le monde, c'est que le rôle de la gestion actif-passif (ALM) est central et prédominant dans la performance globale des assureurs. La littérature financière abonde d'articles qui confirment le fait qu'en matière de gestion d'actifs, l'allocation stratégique est le premier facteur de performance de long terme, représentant jusqu'à 90% de la valeur ajoutée sur le long terme (les 10% restant s'expliquent par le market timing, le stock picking, etc.).

Cette importance de l'ALM est reconnue depuis plus de 15 ans par le régulateur CIMA, et c'est pour cette raison que les exigences du Code CIMA imposent désormais une « politique de placement » incluant (i) des lignes directrices (ii) la gestion ALM, (iii) le choix des intermédiaires, (iv) l'allocation d'actifs et (v) les indicateurs de suivi. En effet, l'article 331-17 sur la politique de placement, ajouté par décision du Conseil des Ministres du 28/09/2009 indique : « Le Conseil d'Administration ou le Conseil de Surveillance fixe, au moins annuellement, les lignes directrices de la politique de placement. Il se prononce en particulier sur les modalités de choix des intermédiaires financiers, sur la

gestion actif-passif, sur la qualité et la répartition des actifs au regard des impératifs de diversification et de dispersion ».

Cette même démarche est rappelée dans le Règlement COBAC 2018-03 art. 8 et 18 qui impose un processus de gestion actif-passif pour les établissements d'importance systémique. Et la circulaire N°04-2017/CB/C art. 45-53 introduit le risque de liquidité (besoin, gestion, plan de continuité, etc.).

Ainsi, le cadre réglementaire africain (exemples CIMA/COBAC) progresse vers une harmonisation avec les standards internationaux, notamment l'ICP 15 de l'IAIS (International Association of Insurance Supervisors), qui définit les exigences de politique d'investissement des assureurs pour assurer leur solvabilité. Ce cadre intègre des règles quantitatives (ratios de diversification, tests ALM), des critères de qualité et de transparence des actifs, ainsi que des mesures de liquidité et de sécurité.

Derrière l'exigence ALM, il y a du bon sens : on ne peut structurer un portefeuille dans l'absolu, sans indication de durée, de risque, etc. La démarche ALM vise précisément à « cadrer » le mandat de gestion, en définissant son « cahier des charges ».

Les contre-exemples sont également nombreux, avec des faillites dues à une mauvaise gestion des risques ALM :

- Faillite d'Equitable Life, la plus ancienne mutuelle d'assurance-vie du monde (1762 - 2000) : mauvaise gestion des risques associés aux engagements de ses produits d'assurance-vie : actifs insuffisants pour couvrir les passifs en raison de la baisse des taux d'intérêt et mauvaise gestion des écarts entre ses actifs et ses engagements futurs ;

- Essaada (Maroc) – 2005 : (1) Gestion déficiente des actifs et des passifs (ALM) : les engagements envers les assu-

rés ont entraîné une insuffisance des réserves nécessaires pour couvrir les paiements futurs et (2) Investissements risqués et mal calculés ont entraîné une chute de la valeur des actifs, affectant directement la solvabilité de l'entreprise et compromettant sa capacité à honorer ses obligations.

LES ASSUREURS CIMA DISPOSENT-ILS D'UNE POLITIQUE D'INVESTISSEMENT FORMALISEE, COMPLETE, ADAPTEE AUX NORMES INTERNATIONALES ET AUX ENJEUX LOCAUX ?

Au-delà de la nécessité d'avoir une pratique ALM poussée, il est nécessaire de formaliser son processus d'investissement dans une « politique d'investissement » qui recouvre l'ensemble des étapes du processus d'investissement de l'assureur, incluant :

- la maîtrise d'ouvrage (convictions, mission, objectifs d'investissement, budget de risque ou tolérance au risque, objectifs de rendement, connaissance du passif, gouvernance, etc.), notamment reflétée dans la « doctrine d'investisseur » ;

- puis la maîtrise d'œuvre (modélisation, définition de l'allocation stratégique, fixation du benchmark, guidelines de gestion, puis la gestion tactique et le stock picking) ;

- et enfin l'évaluation permanente des performances (décomposition par étape et par contributeur, suivi des risques, suivi des gestionnaires, suivi des écarts / benchmark).

La politique d'investissement formalise la réponse organisée et structurée à toutes les questions portant sur la gestion d'actif de l'assureur, et notamment la doctrine d'investisseur, la gouvernance, les outils et moyens mobilisés (ressources humaines, logiciel, bases de données, modèles, ...), le contrôle des risques, le reporting, la conformité (complan-

ce), etc.

La nécessité que les assureurs CIMA se dotent d'une politique d'investissement formalisée intervient dans un environnement complexe, marqué par des économies africaines à forte croissance qui offrent autant d'opportunités mais présentent aussi des risques importants. Ces défis soulignent l'importance d'une gouvernance solide, pour sécuriser la prise de décisions stratégiques et assurer un contrôle rigoureux des risques afin de profiter des opportunités d'investissement tout en préservant la sécurité des fonds.

On peut s'attendre dans les prochaines années à un changement majeur de la politique d'investissement des assureurs CIMA. D'une part, parce que la durée de leur passif augmente grâce à la croissance forte et régulière du marché de l'assurance-vie ; d'autre part, parce que les DAT et obligations offrent des rendements faibles et peu sécurisants à long terme. Ainsi, comme le préconise le code CIMA, ainsi que les standards internationaux, notamment l'ICP 15 de l'IAIS (International Association of Insurance Supervisors), les assureurs CIMA vont se tourner de plus en plus vers des placements au couple rendement/risque adapté à l'horizon long terme de leurs placements : les actifs réels (actions et immobilier) vont croître dans le portefeuille de nos assureurs, au bénéfice des compagnies et de leurs assurés.

Pour maîtriser et bénéficier au mieux de cette transformation du portefeuille de placements, les assureurs devront adopter une politique d'investissement complète et formalisée, en commençant par une démarche ALM rigoureuse.

L'ASSUREUR
AFRICAIN

N°124
DEC
2025

PAGE
11

DOSSIER DE SPONSORING

**« Cinquantenaire
de la FANAF :
Bâtir le futur
de l'assurance
africaine »**



01 — FORMULES DE SPONSORING

NB : Tous les coûts sont exprimés en hors taxes

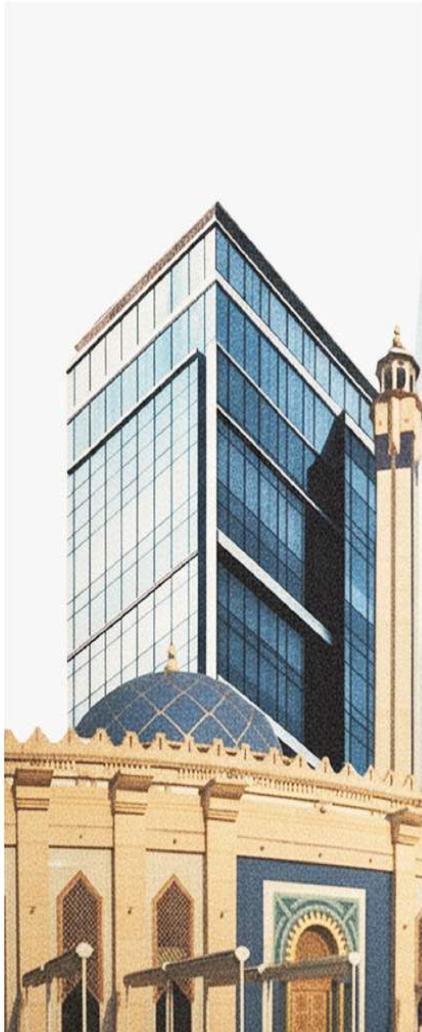


SPONSOR DIAMOND

50 000 000 F CFA (77 000 EUROS / 89 000 USD)

- Mise à disposition d'un stand premium de 18 m² avec emplacement privilégié (catering et déjeuner offert, aménagement à la charge du sponsor);
- Droit d'inscription offert pour 4 personnes;
- Mention « SPONSOR OFFICIEL » sur tous les supports de communication avant, pendant et après l'événement (TV, radio, affichage, presse, internet)
- Qualité d'intervenant à un panel;
- Visibilité exclusive : logo en première sur tous les supports de visibilité (PLV, écrans, dossier de presse, mur des stars, site web avec redirection, guide du participant et application mobile);
- Capsule vidéo de 2 minutes diffusée à l'ouverture + placement sur le site web;
- Opportunité de prendre la parole (5 min) lors de la cérémonie d'ouverture ou en plénière;
- Insertion page publicitaire dans le Guide du Participant (en priorité);
- 5 invitations VIP à la cérémonie d'ouverture;
- 5 invitations au Diner de Gala;
- Droit à l'espace dédié aux rencontres B To B durant les 3 jours du forum;
- Double page de publicité dans le magazine Spécial FANAF 2026 (document numérique);
- Mise à disposition d'un publipostage de la participation;
- Possibilité de distribuer des goodies ;
- 10 badges exposants durant les 3 jours ;
- Logo sur les cartons d'invitation au Diner Gala et à la cérémonie d'ouverture ;
- Remerciements officiels ;
- Branding de l'espace accueil à l'Aéroport et de l'Auditorium du SOFITEL Hôtel Ivoire avec des kakemonos (le nombre définitif sera communiqué en fonction du plan d'aménagement final)

Il est à noter que la prise en charge d'un déjeuner ou d'un diner donne droit à la qualité de Sponsor Diamond avec les privilèges y afférents.



SPONSOR PLATINIUM

35 000 000 F CFA (54 000 EUROS / 60 000 USD)

- Mailing d'annonce à envoyer à tous les participants (contenu à produire par le sponsor);
- Insertion du logo dans tous les supports de communication (PLV et écrans in situ, Presse, Réseaux Sociaux, Site Web, Application Mobile, guide du participant ...);
- Insertion d'une page publicitaire dans le guide du participant au choix du sponsor (en priorité);
- Mise à disposition d'un stand de 12m² (aménagement à la charge de l'organisateur et service catering offert);
- Diffusion d'une vidéo promotionnelle de 2min maximum pendant l'événement;
- Propre matériel promotionnel à insérer dans les sacs de la conférence;
- Mention spéciale lors des cérémonies durant l'événement.



SPONSOR GOLD

30 000 000 F CFA (46 500 EUROS / 51 500 USD)

- Mailing d'annonce à envoyer à tous les participants (contenu à produire par le sponsor);
- Insertion du logo dans tous les supports de communication (PLV et écrans in situ, Presse, Réseaux Sociaux, Site Web, Application Mobile, Guide du participant...);
- Insertion d'une page publicitaire dans le guide du participant au choix du sponsor (en 2ème priorité);
- Mise à disposition d'un stand de 12m²;
- Diffusion d'une vidéo promotionnelle de 2 min maximum pendant l'événement;
- Propre matériel promotionnel à insérer dans les sacs de la conférence;
- Mention spéciale lors des cérémonies durant l'événement.

Invitations gratuites : 2



SPONSOR SILVER

25 000 000 F CFA (38 750 EUROS / 43 250 USD)

- Mailing d'annonce à envoyer à tous les participants (contenu à produire par le sponsor);
- Insertion du logo dans tous les supports de communication (PLV et écrans in situ, Presse, Réseaux Sociaux, Site Web, Application Mobile, guide du participant ...);
- Insertion d'une page publicitaire du guide du participant au choix du sponsor (en 3ème priorité);
- Mention spéciale lors des cérémonies durant l'événement;
- Offre d'un dégressif de 50% sur un stand;
- Propre matériel promotionnel à insérer dans les sacs de la conférence;
- Mention spéciale lors des cérémonies durant l'événement.

Dossier de sponsoring - FANAF 2026 2026



SPONSOR BRONZE

20 000 000 F CFA (31 000 EUROS / 35 000 USD)

- Mailing d'annonce à envoyer à tous les participants (contenu à produire par le sponsor);
- Insertion du logo dans tous les supports de communication
- PLV et écrans in situ, Presse, Réseaux Sociaux, Site Web, Application Mobile, Guide du participant ...);
- Défilement du logo pendant l'événement
- Insertion d'une page publicitaire dans le guide du participant aux choix du sponsor;
- Propre matériel promotionnel à insérer dans les sacs de la conférence.

* Il est à noter que la prise en charge d'une pause-café donne droit à la qualité de sponsor Bronze avec les privilèges y afférents. Il en est de même du sponsoring de la Marche Santé qui est classé sponsoring Bronze.



SPONSOR IVOIRE

15 000 000 F CFA (23 250 EUROS / 26 000 USD)

- Mailing d'annonce à envoyer à tous les participants (contenu à produire par le sponsor);
- Insertion du logo dans tous les supports de communication (PLV et écrans in situ, Presse, Réseaux Sociaux, Site Web, Application Mobile, Guide du participant ...);
- Insertion d'une page publicitaire dans le guide du participant au choix du sponsor.

02

PRESTATIONS REPAS

Dossier de sponsoring – FANAF 2026

L'ASSUREUR
AFRICAIN

N° 124
DEC
2025

PAGE
20



Merci de contacter directement les organisateurs de l'événement pour manifester votre intérêt quant aux prestations ci-dessous



DÉJEUNERS

JOUR 1

JOUR 2

JOUR 3



PAUSES-CAFÉ

JOUR 1

JOUR 2

JOUR 3



DÎNERS

JOUR 1

JOUR 2

JOUR 3

- Il est à noter que la prise en charge d'un déjeuner ou d'un dîner donnent droit à la qualité de Sponsor Diamond avec les privilèges y afférents.
- Il est à noter que la prise en charge d'une pause-café donne droit à la qualité de sponsor Bronze avec les privilèges y afférents.



CONTACTS

Emmanuel BADOLO - FANAF
badolo@fanaf.org / (226) 70 36 87 77

Liliane N'GUESSAN - ASACI
liliane.nguessan@asaci.net / secretariat@asaci.net
(225) 27 22 451 845 / 07 09 53 50 68

Agence COMMUNIQUE
(225) 25 22 02 01 60 / 01 01 60 24 12 / 07 04 27 99 90 / 07 88 59 48 93
agencecommunique@fanaf2026.org
yacine.folquet@agencecommunique.com

www.fanaf.org



WAICARE

WAICA REINSURANCE CORPORATION PLC
TOGETHER TOWARDS TOMORROW



Freetown, Sierra Leone (Headquarters)

30 Junction Hill Station.

(+232) 763 683 59



Accra, Ghana
3rd Floor, Atlantic Tower,
Plot 16, Airport City
(+233) 244 731 004



Abidjan, Ivory Coast
La Résidence Les Hauts
de l'Indénié, CMS9 Lot 34
au 1er étage de l'escalier,
A Plateau
(+225) 56 67 60 55
(+225) 202 25674



Kenya, Nairobi
Real Towers Annex,
Hospital Road,
Upper Hill
+254 20 2722000



Tunis, Tunisia
Immeuble Émeraude,
Rue de la Bourse, A 1.1
Les Jardins du Lac 1053 ,2
+216 97 692 802
+216 96 050 427



Harare, Zimbabwe
First Floor West Wing,
Celestial Park Borrowdale
(+263) 242 753 176 / 751 7001
(+263) 773147230



Dubai, UAE
Office 705, Level 7,
Liberty House,
DIFC, Dubai UAE
+971 50 343 2534

www.waicare.com



LE GROUPE SUNU

A LE BON PROFIL POUR VOUS ACCOMPAGNER



- ✓ 17 pays
- ✓ 26 sociétés d'assurance
- ✓ 2 banques
- ✓ 9 autres sociétés

Présent dans 17 pays d'Afrique subsaharienne avec plus de trente sociétés, le Groupe SUNU s'impose comme un acteur clé du secteur financier africain et leader de l'assurance Vie dans la Zone CIMA. Porté par la performance de ses filiales et la confiance de ses Clients, le Groupe poursuit son ambition : bâtir un écosystème financier africain plus solide et accessible (assurance, banque, santé et réassurance).

Le Groupe SUNU a le bon profil pour vous accompagner.

   SUNU GROUP | www.sunu-group.com

