



DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR
ET DE LA COMPTABILITÉ PUBLIQUE

Direction des Assurances
04 BP 327 Abidjan 04
Tel : 27 22 40 95 94/95
Email : dnacotedivoire@tresor.gouv.ci

Le Directeur

Abidjan, le 03 AOÛT 2026

- 01615

N° /MEFB/DGTCP/DA/SDEAS/HKE/SO

SOIT-TRANSMIS

Destinataires :

- Madame le Pilote du PR7
- Monsieur le Directeur de la Stratégie et du Développement Institutionnel (DSDI)
- Monsieur le Directeur de la Coordination Statistique (DCS)
- Monsieur le Coordonnateur de la Cellule des Etudes Economiques (CEE)
- Monsieur le Coordonnateur de la Cellule d'intelligence Economique et Financière (CIEF)
- Monsieur le Coordinateur du Bureau Central des Etudes (BCET)

V/Réf. :

Objet : Rapport 2024 du marché ivoirien des assurances

Nombre de pièces jointes : 01





RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

Union – Discipline – Travail



MINISTÈRE DES FINANCES ET DU BUDGET

DIRECTION GÉNÉRALE DU TRÉSOR ET DE LA COMPTABILITÉ
PUBLIQUE

DIRECTION DES ASSURANCES

RAPPORT ANNUEL DU MARCHÉ DES ASSURANCES

2024

CÔTE D'IVOIRE

PUBLICATION OFFICIELLE DE LA DIRECTION DES ASSURANCES

Abidjan – Juillet 2026

Chiffres clés du marché 2024

Marché ivoirien des assurances — exercice clos au 31 décembre 2024

CHIFFRE D'AFFAIRES GLOBAL

▲ +4,7 %

630,45 Mds FCFA

BRANCHE NON-VIE

363,44 Mds FCFA

▲ +4,0 %

BRANCHE VIE

267,01 Mds FCFA

▲ +5,7 %

PRESTATIONS PAYÉES

292,25 Mds FCFA

▼ -4,3 %

RÉSULTAT NET DU MARCHÉ

23,45 Mds FCFA

▲ +27,2 %

TOTAL BILAN

1 665,20 Mds FCFA

▲ +7,3 %

PROVISIONS TECHNIQUES

1 183,40 Mds FCFA

▲ +9,9 %

TAUX DE COUVERTURE DES
ENGAGEMENTS

104,2 %

réglementaire ≥ 100 %

FONDS PROPRES

203,97 Mds FCFA

assise consolidée

RATIO PRESTATIONS / PRIMES

46,4 %

maîtrise du sinistre

Source : Direction des Assurances — données définitives validées, base CIMA 2024.

Sommaire

— L’essentiel — Chiffres clés 2024

01 SYNTHÈSE
Synthèse générale

02 ENGLISH VERSION
General Overview

03 ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE
Contexte économique international et national

Contexte économique international

Contexte économique national

Impacts sur le secteur des assurances

04 1ÈRE PARTIE
Structure du marché

1.1 — Faits marquants de l'exercice 2024

1.2 — Les courtiers d'assurance

1.3 — Les cartes professionnelles

05 2ÈME PARTIE
Vision globale du marché

2.1 — Compte de résultat simplifié du marché de l'assurance

2.2 — Structure bilancielle de l'ensemble du marché des assurances

2.3 — Analyse des ratios financiers et de solvabilité

2.4 — Cartographie des placements de l'ensemble des assureurs (2020-2024)

2.5 — Taux de pénétration et densité d'assurance

2.6 — Indice de concentration du marché (Herfindahl-Hirschman)

2.7 — Flux de valeur du marché — Diagramme de Sankey

06 3ÈME PARTIE
Assurance Vie

3.1 — Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance Vie

3.2 — Parts de marché de l'assurance Vie

3.3 — Les prestations de l'assurance Vie

3.4 — Compte de résultat simplifié de l'assurance Vie

3.5 — Répartition du chiffre d'affaires par catégorie de risque

3.6 — Prestations par catégorie et par société

3.7 — Structure bilancielle et placements de l'assurance Vie

3.8 — Ratios clés de l'assurance Vie

3.9 — Classement des compagnies Vie — Analyse multidimensionnelle

07

4ÈME PARTIE

Assurance Non-Vie

4.1 — Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance Non-Vie

4.2 — Parts de marché de l'assurance Non-Vie

4.3 — Les prestations de l'assurance Non-Vie

4.4 — Répartition du chiffre d'affaires Non-Vie par catégorie de risque

4.5 — Compte de résultat simplifié de l'assurance Non-Vie

4.6 — Structure bilancielle et placements de l'assurance Non-Vie

4.7 — Ratios clés de l'assurance Non-Vie

4.8 — Analyse de la conduite de marché Non-Vie

4.9 — Classement des compagnies Non-Vie — Analyse multidimensionnelle

08

ANALYSE STRATÉGIQUE

Défis, recommandations et perspectives

I. DIAGNOSTIC DES DÉFIS STRUCTURELS

II. RECOMMANDATIONS

III. PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS

09

RÉFÉRENCES

Glossaire

Synthèse générale

Le secteur des assurances en Côte d'Ivoire a poursuivi en 2024 une trajectoire de croissance, consolidant son rôle stratégique dans l'économie nationale et son positionnement en tant que marché clé de la zone **CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances)**. Malgré un contexte économique mondial contrasté, marqué par des incertitudes géopolitiques, un resserrement prolongé des conditions monétaires internationales et des pressions inflationnistes résiduelles, le secteur a démontré une résilience et une capacité d'adaptation remarquables. Le chiffre d'affaires global a atteint **630,45 milliards de FCFA**, enregistrant une croissance de **4,7 %** par rapport à l'exercice 2023 (601,94 milliards de FCFA).

Ce taux de croissance, bien que positif, marque un **ralentissement notable** par rapport aux performances exceptionnelles des exercices précédents (+14,1 % en 2023, +13,6 % en 2022, +11,3 % en 2021). Ce fléchissement s'explique par la conjonction de plusieurs facteurs : un effet de base élevé après trois années consécutives de croissance à deux chiffres, un environnement concurrentiel plus exigeant, et les perturbations transitoires liées à l'opération de fusion ALLIANZ-SANLAM qui a profondément reconfiguré le paysage concurrentiel du marché.

Cette dynamique est portée par les deux branches d'activité. **La branche Non-Vie**, qui demeure le segment prédominant, a généré un chiffre d'affaires de plus de **363,4 milliards de FCFA**, soit une progression de **4,0 %** par rapport à 2023 (349,4 milliards de FCFA). Les produits phares de cette branche, notamment l'assurance automobile, l'assurance maladie et l'assurance incendie & autres dommages aux biens, représentent à eux seuls près de **78 %** du chiffre d'affaires. La finalisation de la fusion ALLIANZ NON VIE et SANLAM ASSURANCE, donnant naissance à **SANLAMALLIANZ**, constitue le fait majeur de l'exercice : avec un chiffre d'affaires de **106,54 milliards de FCFA** et **29,3 %** de part de marché, cette nouvelle entité s'impose comme le leader incontesté du segment Non-Vie.

De son côté, **la branche Vie** a réalisé un chiffre d'affaires de **267,0 milliards de FCFA**, en hausse de **5,7 %** par rapport à 2023 (252,5 milliards de FCFA). Cette performance s'explique principalement par les contrats d'épargne, les contrats mixtes et les contrats de prévoyance décès, qui représentent plus de **88 %** du chiffre d'affaires de cette branche. La part de l'assurance Vie dans le marché global se maintient à **42,4 %**, en deçà du seuil symbolique de 50 %, témoignant du potentiel de développement encore considérable de ce segment. La fusion d'ALLIANZ VIE et SANLAM VIE en **SANLAMALLIANZ VIE** et l'agrément de **CORIS VIE** constituent les faits marquants de l'exercice.

Les compagnies d'assurances ont versé **292,25 milliards de FCFA** en prestations en 2024, contre 305,28 milliards l'année précédente, soit une baisse de **4,3 %**. Ce recul apparent ne traduit pas une détérioration du service aux assurés mais un retour à la normale en assurance Vie après le pic exceptionnel de 2023 (158,34 milliards) lié au reversement des sommes en déshérence à la Caisse de Dépôt et de Consignation. En assurance Non-Vie, les sinistres payés sont restés quasi stables à 146,99 milliards. Toutefois, l'analyse approfondie de la **conduite de marché** révèle des disparités considérables. Le taux de liquidation des sinistres en Non-Vie s'établit à seulement **45,8 %** au

niveau global, signifiant que moins d'un sinistre sur deux est réglé dans l'année. Cinq compagnies présentent un stock de provisions de sinistres supérieur à leur chiffre d'affaires annuel, situation qui soulève de légitimes interrogations sur leur capacité à résorber ce passif.

Les produits nets des placements ont atteint **56,41 milliards de FCFA** en 2024, en quasi-stabilité par rapport à 2023 (-1,0 %). Le rendement des placements s'établit à **5,43 %**, en repli par rapport à 2023 (6,22 %), reflétant la baisse des plus-values de cession dans un contexte de taux d'intérêt élevés. La structure des placements confirme la préférence des assureurs pour les actifs sécurisés : les obligations d'État (**29,8 %** des engagements réglementés), les dépôts bancaires (**29,2 %**) et l'immobilier (**12,9 %**) concentrent près de **72 %** des actifs admis en représentation.

Les taux de frais de gestion s'établissent à **28,58 %** en 2024, montrant une relative stabilité. En assurance Non-Vie, le taux de gestion de **28,8 %** reste conforme à la norme maximale de **35 %** fixée par la réglementation CIMA. Pour l'assurance Vie, le taux est de **24,0 %**, en amélioration par rapport à 2023 (25,2 %), bien que le niveau des frais de gestion de certaines compagnies demeure préoccupant.

Le solde d'exploitation a atteint **21,95 milliards de FCFA** en 2024. Les entreprises d'assurance ont enregistré un **résultat agrégé de 23,45 milliards de FCFA**, en progression remarquable de **27,2 %** par rapport à 2023 (18,43 milliards de FCFA). Cette performance, la meilleure depuis 2021, résulte d'une meilleure maîtrise des charges techniques et d'une contribution positive des éléments du Compte Général de Pertes et Profits. Le rendement des fonds propres s'améliore significativement à **11,5 %** contre 9,1 % en 2023.

Les fonds propres des sociétés d'assurance se maintiennent à **203,97 milliards de FCFA** (+0,6 %), tandis que le capital social recule à **144,36 milliards de FCFA** (-2,8 %) sous l'effet de la consolidation liée à la fusion. Le ratio de fonds propres par rapport au capital social s'améliore néanmoins à **141 %**, largement au-dessus du seuil réglementaire de 80 %.

Le marché ivoirien des assurances continue de consolider sa position de leader en zone CIMA avec un total de bilan de **1 665,20 milliards de FCFA** (+7,3 %). Les provisions techniques atteignent **1 183,40 milliards de FCFA** (+9,9 %). Le taux de couverture des engagements réglementés s'établit à **104,2 %**, en léger recul par rapport à 2023 (104,9 %), un niveau qui, bien que conforme, dispose d'une marge de sécurité de plus en plus réduite et appelle à une vigilance soutenue.

Le **taux de pénétration** de l'assurance recule légèrement à **1,19 %** du PIB (contre 1,23 % en 2023), la croissance économique (+6,0 %) ayant dépassé celle des primes. La **densité d'assurance** progresse néanmoins à **19 876 FCFA par habitant** (+2,2 %), confirmant l'élargissement progressif de la base assurée.

Malgré ces performances, le secteur fait face à plusieurs défis structurels :

- **La faiblesse persistante du taux de pénétration** (moins de 2 % du PIB) représente à la fois un défi et une opportunité de développement considérable. Le marché ivoirien n'a pas pleinement capté le dynamisme de l'économie nationale en 2024.
- **L'existence de sociétés d'assurance en difficulté**, dont les actes, en particulier le non-paiement diligent des sinistres, impactent négativement l'image du secteur. L'analyse de la conduite de marché, innovation du présent rapport, met en lumière la nécessité d'un suivi renforcé du comportement des opérateurs vis-à-vis de leurs assurés.

- **Le non-respect des normes prudentielles** par certains opérateurs, notamment en matière de couverture des engagements réglementés, de liquidité et d'investissement en obligations d'État, appelle à un renforcement du dispositif de supervision.
- **La concentration croissante du marché**, accentuée par la fusion ALLIANZ-SANLAM, pose la question de l'équilibre concurrentiel et de la pérennité des acteurs de taille modeste face à des opérateurs disposant d'une taille critique.

General Overview

EN English version of the general summary

In 2024, the insurance sector in Côte d'Ivoire sustained its growth trajectory, consolidating its strategic role in the national economy and confirming its position as a key market within the **CIMA zone (Inter-African Conference on Insurance Markets)**. Despite a complex global economic environment marked by persistent geopolitical tensions, prolonged international monetary tightening, and residual inflationary pressures, the Ivorian insurance sector demonstrated remarkable resilience and adaptability. Total premium income reached **XOF 630.45 billion**, reflecting a growth of **4.7%** compared to 2023 (XOF 601.94 billion).

While positive, this growth rate represents a **notable slowdown** compared to the exceptional performances of previous years (+14.1% in 2023, +13.6% in 2022, +11.3% in 2021). This deceleration is attributable to a combination of factors: a high base effect following three consecutive years of double-digit growth, a more demanding competitive environment, and transitional disruptions linked to the ALLIANZ-SANLAM merger, which profoundly reshaped the market's competitive landscape.

This momentum was driven by both business lines. **The Non-Life branch**, which remains the predominant segment, generated premium income exceeding **XOF 363.4 billion**, a **4.0%** increase compared to 2023 (XOF 349.4 billion). The flagship products of this branch — notably motor insurance, health insurance, and fire & property damage insurance — together account for nearly **78%** of premium income. The completion of the merger between ALLIANZ NON VIE and SANLAM ASSURANCE, creating **SANLAMALLIANZ**, constitutes the major event of the year: with premium income of **XOF 106.54 billion** and a **29.3%** market share, this new entity established itself as the undisputed leader of the Non-Life segment.

The Life branch recorded premium income of **XOF 267.0 billion**, up **5.7%** from 2023 (XOF 252.5 billion). This performance was primarily driven by savings contracts, mixed contracts, and death benefit contracts, which together represent over **88%** of the branch's premium income. The Life branch's share of the overall market stands at **42.4%**, below the symbolic 50% threshold, testifying to the considerable development potential still available. The merger of ALLIANZ VIE and SANLAM VIE into **SANLAMALLIANZ VIE** and the licensing of **CORIS VIE** were the defining events of the year.

Insurance companies paid out **XOF 292.25 billion** in claims and benefits in 2024, compared to XOF 305.28 billion the previous year, representing a decrease of **4.3%**. This apparent decline does not reflect a deterioration in service to policyholders but rather a return to normal in Life insurance after the exceptional peak of 2023 (XOF 158.34 billion), linked to the transfer of unclaimed funds to the Caisse de Dépôt et de Consignation (Deposit and Consignment Fund). In Non-Life insurance, claims paid remained virtually stable at XOF 146.99 billion. However, an in-depth analysis of **market conduct** reveals considerable disparities. The Non-Life claims settlement

rate stands at merely **45.8%** at the aggregate level, meaning that fewer than one in two claims is settled within the year. Five companies carry claims provisions exceeding their annual premium income, raising legitimate concerns about their ability to absorb this liability.

Net investment income reached **XOF 56.41 billion** in 2024, virtually unchanged from 2023 (-1.0%). The investment yield stood at **5.43%**, down from 6.22% in 2023, reflecting lower capital gains on asset disposals in a high interest rate environment. The asset allocation confirms insurers' preference for secure investments: government bonds (**29.8%** of regulated commitments), bank deposits (**29.2%**), and real estate (**12.9%**) together concentrate nearly **72%** of assets admitted in coverage.

Expense ratios stood at **28.58%** in 2024, showing relative stability. In Non-Life insurance, the expense ratio of **28.8%** remains compliant with the maximum standard of **35%** set by CIMA regulations. For Life insurance, the ratio is **24.0%**, an improvement from 2023 (25.2%).

Insurance companies recorded an **aggregate result of XOF 23.45 billion in 2024**, up a remarkable **27.2%** from 2023 (XOF 18.43 billion). This performance, the strongest since 2021, results from improved technical charge management and a positive contribution from items recorded in the General Profit and Loss Account. Return on equity improved significantly to **11.5%** from 9.1% in 2023.

The equity of insurance companies remained stable at **XOF 203.97 billion** (+0.6%), while share capital declined to **XOF 144.36 billion** (-2.8%) due to merger-related consolidation. The equity-to-share-capital ratio nevertheless improved to **141%**, well above the regulatory threshold of 80%.

The Ivorian insurance market continues to strengthen its leadership position within the CIMA zone, with total assets of **XOF 1,665.20 billion** (+7.3%). Technical provisions reached **XOF 1,183.40 billion** (+9.9%). The regulated commitments coverage ratio stands at **104.2%**, slightly down from 2023 (104.9%) — a level that, while compliant, offers an increasingly narrow safety margin warranting sustained supervisory attention.

The insurance **penetration rate** declined slightly to **1.19%** of GDP (from 1.23% in 2023), as economic growth (+6.0%) outpaced premium growth. Insurance **density** nevertheless increased to **XOF 19,876 per capita** (+2.2%), confirming the gradual broadening of the insured base.

Despite these achievements, the sector faces several structural challenges:

- **Persistently low penetration** (below 2% of GDP) represents both a challenge and a significant development opportunity. The market did not fully capture the dynamism of the national economy in 2024.
- **The existence of struggling insurance companies**, whose actions — particularly the failure to diligently settle claims — negatively impact the sector's image. The market conduct analysis, an innovation of this report, highlights the need for enhanced monitoring of operators' behavior toward their policyholders.
- **Non-compliance with prudential standards** by certain operators, particularly regarding commitments coverage, liquidity, and government bond investment requirements, calls for strengthened supervisory measures.

- **Increasing market concentration**, accentuated by the ALLIANZ-SANLAM merger, raises questions about competitive balance and the sustainability of smaller players facing operators with critical mass.

Contexte économique international et national

Contexte économique international

L'année 2024 a été marquée par une conjoncture économique mondiale en demi-teinte, caractérisée par une croissance modérée dans un environnement de risques géopolitiques accrus. La reprise post-pandémique, amorcée en 2022, s'est poursuivie à un rythme contenu, freinée par la persistance des tensions géopolitiques, le maintien prolongé de politiques monétaires restrictives dans les grandes économies et les effets cumulés de chocs successifs sur les chaînes d'approvisionnement mondiales. Selon les estimations du Fonds monétaire international (FMI), la **croissance économique mondiale** s'est établie à **3,2 %** en 2024, un niveau comparable à 2023 mais inférieur à la moyenne historique pré-pandémie de 3,5 %.

Le paysage géopolitique mondial est resté dominé par plusieurs foyers de tensions majeurs. **La guerre en Ukraine**, entrée dans sa troisième année, a continué de peser sur les marchés énergétiques et les échanges commerciaux internationaux, bien que les effets de perturbation se soient progressivement atténués grâce à la diversification des sources d'approvisionnement. L'escalade du **conflit au Moyen-Orient**, avec l'extension des hostilités au Liban et les tensions régionales avec l'Iran, a généré de nouvelles incertitudes sur les marchés pétroliers. Les **attaques des Houthis** sur le trafic maritime en Mer Rouge et dans le détroit de Bab el-Mandeb ont entraîné une hausse significative des coûts de fret international, affectant les chaînes logistiques mondiales et alimentant des pressions inflationnistes sur les produits importés.

Les **tensions commerciales entre les États-Unis et la Chine** se sont accentuées, avec le maintien de restrictions technologiques et commerciales, alimentant une fragmentation géoéconomique croissante. L'élection de Donald Trump en novembre 2024 a introduit de nouvelles incertitudes quant à l'évolution de la politique commerciale mondiale, avec des menaces de relèvement substantiel des droits de douane qui pourraient redéfinir les équilibres du commerce international.

En **Afrique de l'Ouest**, l'instabilité politique a constitué un facteur d'inquiétude supplémentaire, avec la poursuite des transitions militaires au Mali, au Burkina Faso et au Niger, et le retrait officiel de ces trois pays de la CEDEAO. Cette instabilité sous-régionale a affecté les flux commerciaux et d'investissement, bien que la Côte d'Ivoire ait été relativement épargnée, consolidant même son attractivité en tant que pôle de stabilité dans la sous-région.

L'inflation mondiale a poursuivi sa trajectoire baissière, s'établissant à environ **5,8 %** en moyenne annuelle contre 6,7 % en 2023. Dans les économies avancées, l'inflation a été ramenée autour de **2,6 %**, se rapprochant des cibles des banques centrales de 2 %. Cette désinflation a été favorisée par le desserrement progressif des chaînes d'approvisionnement et l'effet retardé des politiques monétaires restrictives menées depuis 2022. Toutefois, l'inflation des services est restée persistante dans de nombreuses économies, retardant le retour complet aux objectifs d'inflation et complexifiant le calibrage des politiques monétaires.

Les **banques centrales** des économies avancées ont amorcé un cycle de détente monétaire prudent au cours du second semestre 2024, tournant une page de deux années de resserrement agressif. La **Réserve fédérale américaine (FED)**, après avoir maintenu ses taux directeurs à leur niveau le plus

élevé depuis 22 ans (5,25-5,50 %) pendant neuf mois, a procédé à une première baisse de **50 points de base** en septembre 2024, suivie de deux baisses supplémentaires de 25 points de base en novembre et décembre, ramenant le taux directeur à **4,25-4,50 %** en fin d'année. La **Banque centrale européenne (BCE)** a suivi une trajectoire similaire, avec une première baisse en juin 2024, suivie de trois baisses successives, ramenant le taux de dépôt de 4,00 % à **3,00 %** en décembre 2024. Au total, les deux institutions ont réduit leurs taux de **100 points de base** sur l'année, signalant le début d'un nouveau cycle monétaire dont les effets se feront pleinement sentir en 2025.

Dans les **économies émergentes et en développement**, la croissance s'est établie à environ **4,2 %**, soutenue par le dynamisme des économies asiatiques mais freinée dans certaines régions par le poids de la dette, l'accès restreint aux marchés financiers internationaux et les chocs climatiques récurrents. En **Afrique subsaharienne**, la croissance a atteint environ **3,6 %**, en légère amélioration par rapport à 2023 (3,4 %), avec des performances inégales entre les économies pétrolières (Nigeria environ 2,9 %, Afrique du Sud environ 1,1 %) et les économies non pétrolières d'Afrique de l'Est et de l'Ouest qui ont affiché de meilleurs résultats.

Contexte économique national

En Côte d'Ivoire, l'économie a démontré une **résilience remarquable** face à un environnement mondial difficile. La croissance du PIB a atteint **6,0 %** en 2024, confirmant le statut de locomotive économique de la zone UEMOA et positionnant le pays parmi les économies les plus dynamiques du continent africain. Ce niveau de croissance, qui s'inscrit dans la continuité des performances post-pandémie (6,2 % en 2023, 6,4 % en 2022), témoigne de la robustesse du modèle de développement ivoirien, articulé autour de trois piliers : les investissements publics structurants, le dynamisme du secteur privé et la diversification progressive de l'économie.

Le **PIB nominal** est estimé à **52 821 milliards de FCFA** en 2024, contre 48 999 milliards en 2023, soit une progression de **7,8 %** en valeur. La **population** est estimée à **31,7 millions d'habitants**, avec un taux de croissance démographique d'environ 2,5 % par an, un rythme qui continue de peser sur les ratios par habitant et souligne l'importance d'une croissance économique inclusive et soutenue.

Les **investissements publics** ont constitué un moteur essentiel de la croissance en 2024. La poursuite des grands projets d'infrastructure — la ligne 1 du métro d'Abidjan, le 4ème pont d'Abidjan, les autoroutes interurbaines, l'extension du port autonome d'Abidjan — a généré d'importants effets d'entraînement sur l'ensemble de l'économie. Les retombées de l'organisation de la **Coupe d'Afrique des Nations (CAN 2024)** en janvier-février 2024 ont également contribué au dynamisme économique, tant par les investissements réalisés (stades, hôtellerie, voirie) que par les recettes touristiques et commerciales générées. Le Plan National de Développement (PND 2021-2025) a continué de structurer l'action publique en matière d'investissement.

Le **secteur agricole**, pilier historique de l'économie ivoirienne, a connu des évolutions contrastées. La filière **cacao**, dont la Côte d'Ivoire reste le premier producteur mondial avec environ **40 %** de la production mondiale, a été marquée par une **baisse significative de la production** au cours de la campagne 2023/2024, estimée entre **1,7 et 1,9 million de tonnes** contre environ 2,2 millions de tonnes la campagne précédente. Cette baisse, attribuable aux conditions climatiques défavorables

liées au phénomène **El Niño**, au vieillissement des vergers et à la propagation de la maladie du *swollen shoot*, a été partiellement compensée par une **envolée spectaculaire des cours mondiaux du cacao**, qui ont franchi le seuil historique de **10 000 USD la tonne** au cours du premier semestre 2024 (contre environ 2 500 USD en 2023), avant de se stabiliser à des niveaux durablement élevés. Le prix garanti aux producteurs a été relevé significativement par le Conseil Café-Cacao (CCC), soutenant le pouvoir d'achat en milieu rural. Les filières **anacarde**, **huile de palme** et **hévée** ont maintenu des performances solides, contribuant à la diversification des recettes d'exportation.

Le **secteur minier** a poursuivi son expansion, avec une production aurifère en hausse bénéficiant de cours mondiaux records (l'or ayant dépassé les **2 400 USD l'once** en 2024). L'exploration active de nouveaux gisements de manganèse, de nickel et de lithium confirme le potentiel minier encore largement sous-exploité du pays.

Le **secteur des services**, notamment les télécommunications, la finance et les transports, est resté un moteur de croissance, porté par la transformation digitale de l'économie et l'essor du *mobile money*.

L'économie ivoirienne a néanmoins été confrontée à des **pressions inflationnistes**, avec un taux d'inflation estimé autour de **3,5 à 4,0 %** en 2024, principalement alimenté par la hausse des coûts des produits alimentaires, du transport et de l'énergie. Les mesures de subvention des produits de première nécessité et les prix administrés de certains produits mis en place par le gouvernement ont contribué à atténuer l'impact sur les populations les plus vulnérables.

La **région UEMOA** dans son ensemble a affiché une croissance robuste d'environ **5,9 à 6,1 %** en 2024, parmi les meilleures performances en Afrique subsaharienne, bénéficiant du dynamisme des investissements en infrastructures, de la bonne tenue des secteurs agricoles et de la stabilité du cadre macroéconomique assurée par l'ancrage du FCFA à l'euro. L'inflation dans la zone a reculé à environ **3,0 à 3,5 %**, se rapprochant du plafond communautaire de 3 % visé à moyen terme.

En matière de **politique monétaire**, la **Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO)** a adopté une posture prudente tout au long de l'exercice 2024. Le taux directeur (taux de prêt marginal) a été maintenu à **5,50 %** et le taux minimum de soumission aux adjudications à **3,50 %** pendant l'essentiel de l'année, avant qu'un assouplissement progressif ne soit amorcé en fin d'année, en cohérence avec la trajectoire de désinflation observée dans la zone. Les réserves de change sont restées à des niveaux adéquats, couvrant environ **4 à 5 mois d'importations**. Le coefficient de réserves obligatoires est demeuré à **3 %**.

Impacts sur le secteur des assurances

Ces dynamiques économiques ont directement influencé le secteur des assurances en Côte d'Ivoire à travers plusieurs canaux de transmission :

La croissance économique soutenue et les investissements massifs dans les infrastructures ont créé de nouvelles opportunités pour l'assurance non-vie, notamment dans les domaines de la **construction** (assurance tous risques chantier, responsabilité civile décennale), des **transports** (routier, maritime, ferroviaire et aérien) et de la **responsabilité civile**. Le développement des grands projets d'infrastructure génère une demande structurelle en couvertures d'assurance de grande ampleur, profitant principalement aux compagnies disposant de la capacité de souscription et des programmes de réassurance adéquats.

Le niveau élevé des taux d'intérêt maintenu par la BCEAO a influencé positivement les rendements des placements des compagnies d'assurance, en particulier en assurance Vie où les produits financiers constituent une composante essentielle de la rentabilité technique. Les rendements obligataires attractifs ont conforté la stratégie d'allocation vers les obligations d'État et les dépôts à terme. Toutefois, la perspective d'un assouplissement monétaire progressif invite les assureurs à anticiper une compression future des marges financières et à diversifier leurs sources de rendement.

La hausse spectaculaire des cours du cacao a eu des effets ambivalents sur le marché. D'une part, elle a soutenu le pouvoir d'achat des populations rurales, alimentant potentiellement la demande d'assurance agricole et de micro-assurance. D'autre part, elle a généré une volatilité accrue des revenus agricoles qui peut affecter la régularité des paiements de primes.

Le durcissement du marché mondial de la réassurance, marqué par une hausse des primes, un resserrement des conditions de couverture et une sélectivité accrue des réassureurs, a contraint les assureurs ivoiriens à optimiser leurs programmes de cession et à renforcer leur rétention nette. La stabilisation du taux de cession observée en 2024 (18,8 % contre 19,7 % en 2023) pourrait en partie refléter cette contrainte.

L'organisation de la CAN 2024 a généré des besoins spécifiques en matière d'assurance événementielle, de responsabilité civile et de couverture des biens, tout en stimulant le secteur touristique et hôtelier, sources de revenus additionnels pour les assureurs.

Enfin, **les réformes réglementaires** en cours dans la zone CIMA, notamment le relèvement progressif du capital social minimum à **5 milliards de FCFA** pour les sociétés d'assurance, continuent de structurer le marché et d'accélérer les mouvements de consolidation, comme en témoigne la fusion ALLIANZ-SANLAM.



01

1ÈRE PARTIE

Structure du marché

Structure du marché

Au 31 décembre 2024, le marché ivoirien de l'assurance se compose de **trente-quatre (34) sociétés d'assurance**, réparties en **douze (12) sociétés d'assurance vie** et **vingt-deux (22) sociétés d'assurance non-vie**. Il comprend également **trois cent vingt-quatre (324) courtiers d'assurance agréés** et **douze (12) compagnies de réassurance** ou bureaux de représentation de compagnies de réassurance.

En outre, le marché intègre **six (06) organismes particuliers d'assurance**, à savoir :

- **Le Bureau National de la Carte Brune CEDEAO**, chargé de la gestion du système d'assurance automobile inter-États au sein de la CEDEAO ;
- **Le Pool TPV**, mécanisme de mutualisation des risques liés aux transports publics de voyageurs ;
- **Le Fonds de Garantie Automobile (FGA)**, destiné à indemniser les victimes d'accidents de la circulation en cas de défaillance de l'assureur responsable ;
- **La Médiation de l'Assurance**, structure dédiée au règlement des litiges entre les assurés et les compagnies d'assurance.

Par ailleurs, la profession est représentée par deux (02) associations professionnelles :

- **L'Association des Sociétés d'Assurances de Côte d'Ivoire (ASA-CI)**, qui fédère les compagnies d'assurance et défend leurs intérêts ;
- **L'Association Nationale des Courtiers d'Assurance et de Réassurance de Côte d'Ivoire (ANCARCI)**, qui regroupe les courtiers et veille au respect des bonnes pratiques professionnelles.

1.1 Faits marquants de l'exercice 2024

L'exercice 2024 a été marqué par d'importantes mutations structurelles qui ont reconfiguré le paysage concurrentiel du marché ivoirien des assurances.

La fusion ALLIANZ – SANLAM

L'événement le plus significatif de l'exercice 2024 est la finalisation de l'opération de rapprochement entre les groupes ALLIANZ et SANLAM sur le marché ivoirien. Cette opération de consolidation, qui s'inscrit dans une tendance plus large observée au sein de la zone CIMA, a donné naissance à deux nouvelles entités :

- **SANLAMALLIANZ** en assurance Non-Vie, issue de la fusion d'ALLIANZ NON VIE et de SANLAM ASSURANCE. Avec un chiffre d'affaires cumulé de **106,54 milliards de FCFA**, cette nouvelle entité se positionne d'emblée comme le **leader incontesté du marché Non-Vie**, détenant près de **29,3 %** de part de marché — un niveau de concentration sans précédent sur un seul opérateur ;

- **SANLAMALLIANZ VIE** en assurance Vie, issue de la fusion d'ALLIANZ VIE et de SANLAM VIE, avec un chiffre d'affaires de **65,66 milliards de FCFA**, soit **24,6 %** de part de marché Vie, faisant de cette entité le deuxième acteur du segment derrière SUNU VIE.

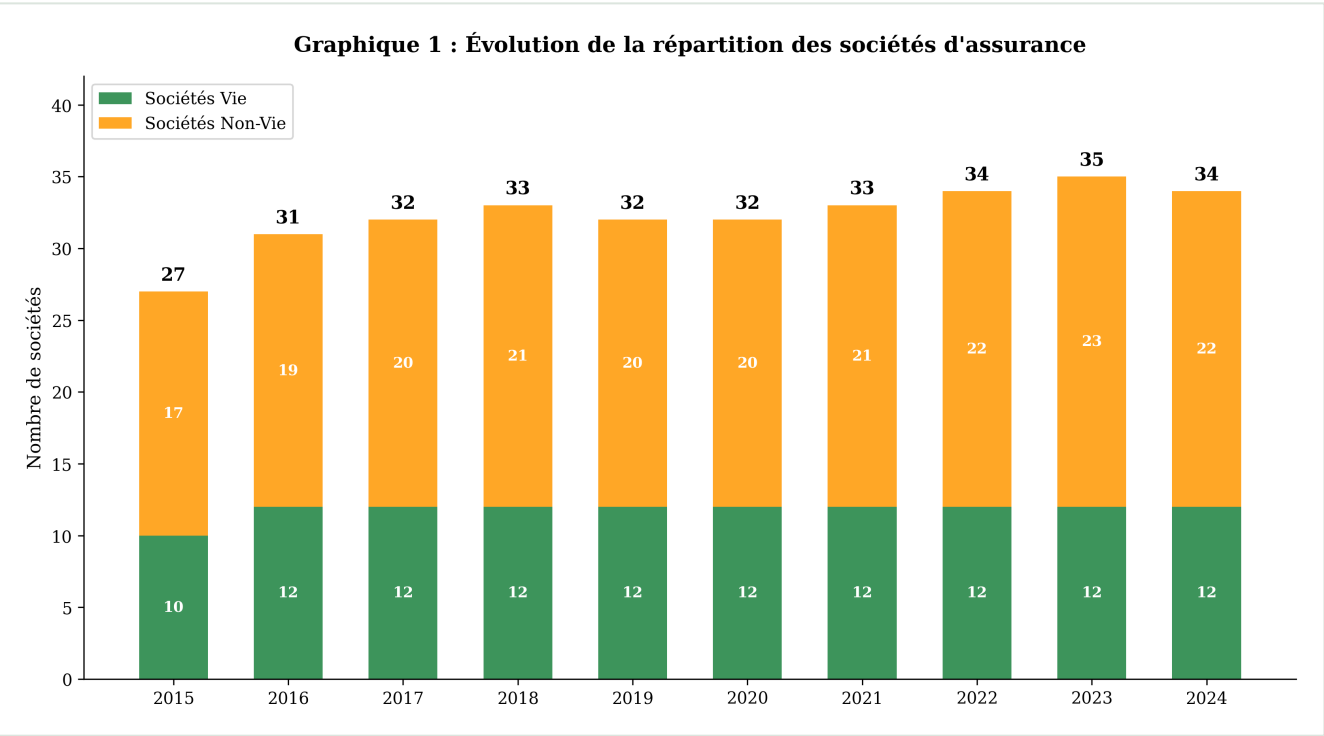
Cette fusion traduit une tendance globale de consolidation du secteur assurantiel, visant à atteindre une **taille critique** pour mieux faire face aux enjeux de rentabilité, de modernisation technologique et de mise en conformité réglementaire, dans un contexte de relèvement progressif du capital social minimum exigé par la réglementation CIMA.

L'agrément de CORIS VIE

L'exercice 2024 a également vu l'entrée d'un nouvel acteur sur le segment Vie avec l'agrément de **CORIS VIE**, filiale du groupe bancaire CORIS. Cette arrivée enrichit l'offre d'assurance vie et témoigne de l'attractivité continue du marché ivoirien, ainsi que de la dynamique de convergence entre les secteurs bancaire et assurantiel (bancassurance).

Bilan des mouvements

Ces mouvements se traduisent par une **diminution nette d'une société** par rapport à 2023 : la fusion a éliminé deux entités (ALLIANZ NON VIE et ALLIANZ VIE) tout en créant deux nouvelles (SANLAMALLIANZ et SANLAMALLIANZ VIE), tandis que l'agrément de CORIS VIE a ajouté un opérateur supplémentaire. Le nombre total de sociétés passe ainsi de **35 à 34**.



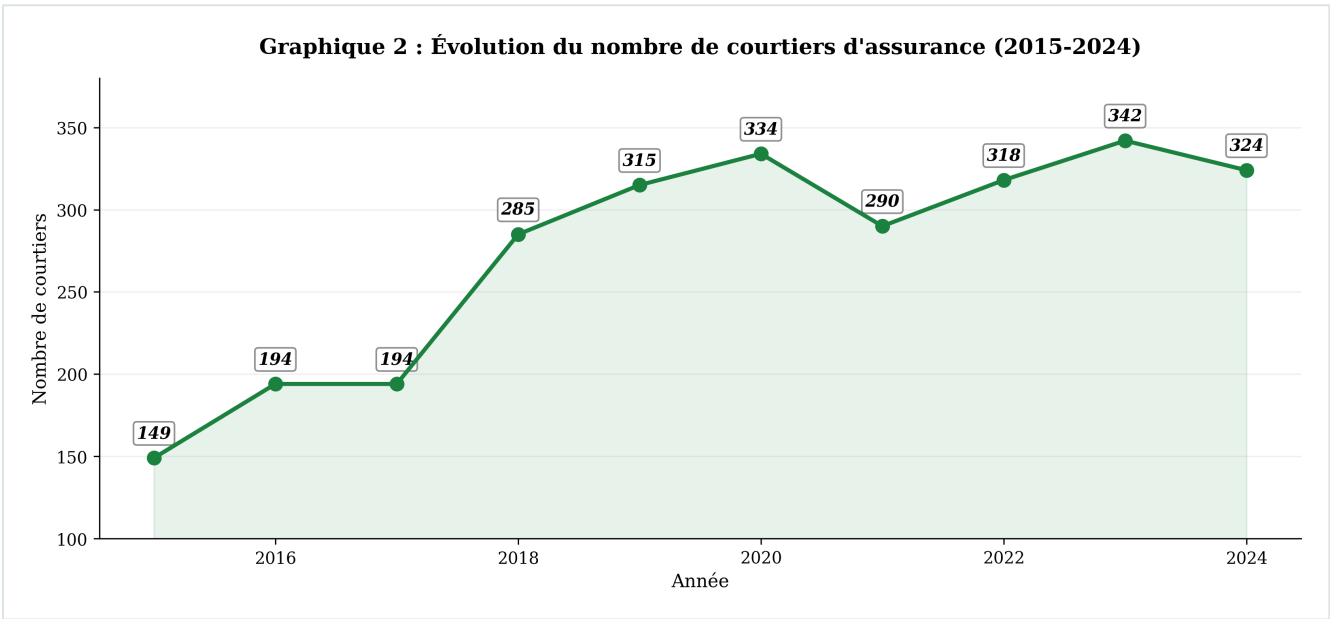
Graphique 1 : Évolution de la répartition des sociétés d'assurance (2015-2024)

Année	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Vie	10	12	12	12	12	12	12	12	12	12
Non-Vie	17	19	20	21	20	20	21	22	23	22
Total	27	31	32	33	32	32	33	34	35	34

Le nombre total de sociétés d'assurance a connu une progression remarquable sur la dernière décennie, passant de **27 en 2015 à un pic de 35 en 2023**, avant de revenir à **34 en 2024** sous l'effet de la fusion ALLIANZ-SANLAM. Cette trajectoire, qui traduit l'attractivité croissante du marché ivoirien, est principalement portée par la branche Non-Vie, dont le nombre d'opérateurs a fluctué entre 17 et 23 selon les exercices.

Fait notable, le nombre de sociétés d'assurance Vie est resté **remarquablement stable à 12** depuis 2016, malgré les mouvements de fusion et les nouveaux agréments. Cette stabilité témoigne de la maturité relative de ce segment, caractérisé par des barrières à l'entrée plus élevées (expertise actuarielle, gestion d'actifs à long terme, réseaux de distribution spécialisés) et un nombre restreint d'opérateurs viables.

1.2 Les courtiers d'assurance



Graphique 2 : Évolution du nombre de courtiers d'assurance (2015-2024)

Le nombre de courtiers d'assurance agréés s'établit à **324** en 2024, en **baisse de 5,3 %** par rapport à 2023 (342 courtiers). Cette diminution rompt avec la tendance haussière observée depuis 2015 et constitue le **premier recul** enregistré sur la période d'analyse.

Année	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Courtiers	149	194	194	285	315	334	290	318	342	324

L'évolution du nombre de courtiers d'assurance agréés en Côte d'Ivoire entre 2015 et 2024 témoigne d'une croissance globalement soutenue, marquée par des phases successives d'expansion et de consolidation. Le nombre de courtiers a plus que doublé en dix ans, passant de 149 en 2015 à un pic de 342 en 2023, avant de connaître un léger repli à 324 en 2024.

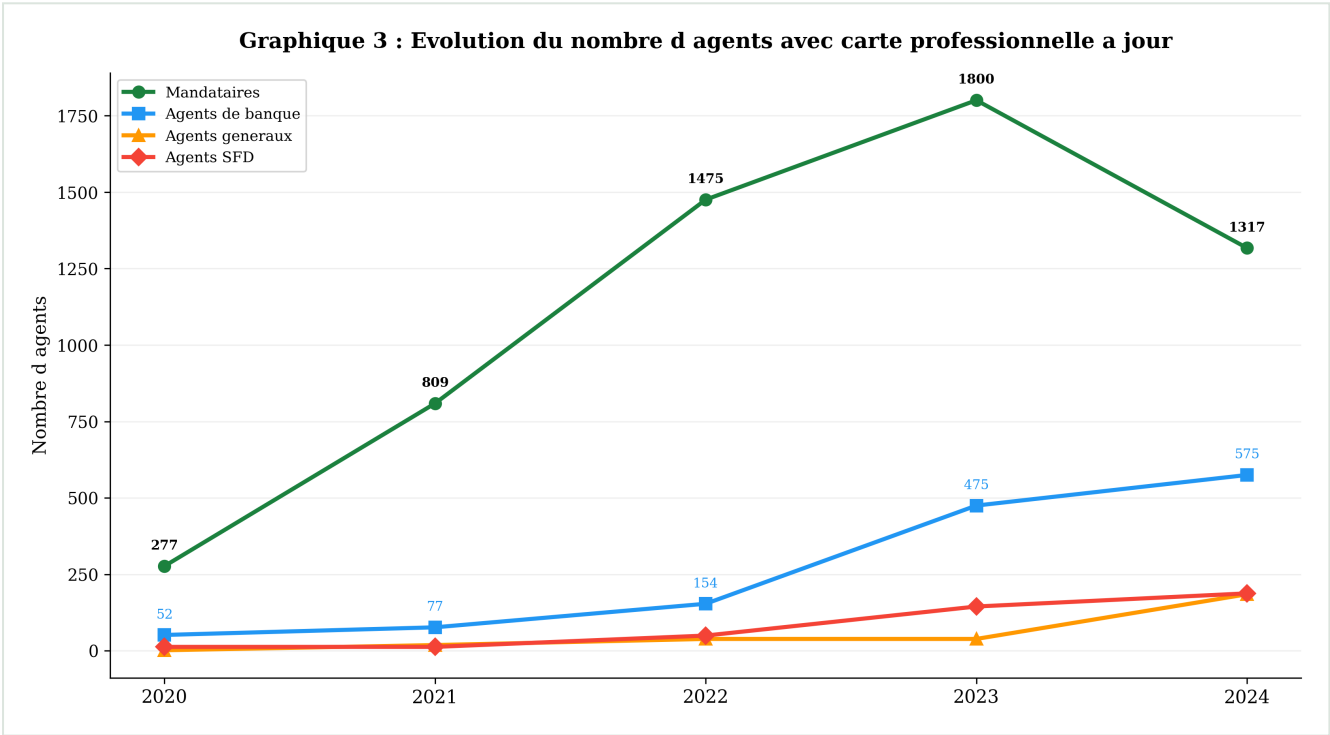
Ce recul peut s'expliquer par plusieurs facteurs convergents : le **non-renouvellement d'agréments** de courtiers inactifs ou ne remplissant plus les conditions réglementaires, un mouvement de **rationalisation du réseau de distribution** dans le sillage de la fusion ALLIANZ-SANLAM, et un renforcement des exigences professionnelles qui contribue à l'assainissement du secteur.

Toutefois, il est important de souligner que seuls environ **25 % des courtiers** contribuent de manière significative au chiffre d'affaires des sociétés d'assurance. Ce constat récurrent soulève un enjeu structurel majeur : la forte densité de courtiers, si elle témoigne de l'attractivité du marché ivoirien, accentue la nécessité d'un **cadre de supervision renforcé**, favorisant à la fois la professionnalisation du secteur et sa consolidation, afin d'assurer une optimisation des contributions au développement du marché de l'assurance.

1.3 Les cartes professionnelles

Chaque année, la Direction des Assurances procède à la délivrance de cartes professionnelles aux différentes catégories d'intermédiaires d'assurance, à savoir les agents généraux, les agents mandataires, ainsi que les agents opérant au sein des banques et des systèmes financiers décentralisés (SFD).

Cartes en circulation au 31 décembre 2024



Graphique 3 : Évolution du nombre d'agents avec carte professionnelle à jour (2020-2024)

Au 31 décembre 2024, **2 271 cartes professionnelles** sont en circulation, en **baisse de 7,6 %** par rapport à 2023 (2 459 cartes). L'analyse de l'évolution des cartes en circulation met en évidence des tendances contrastées selon les catégories d'agents :

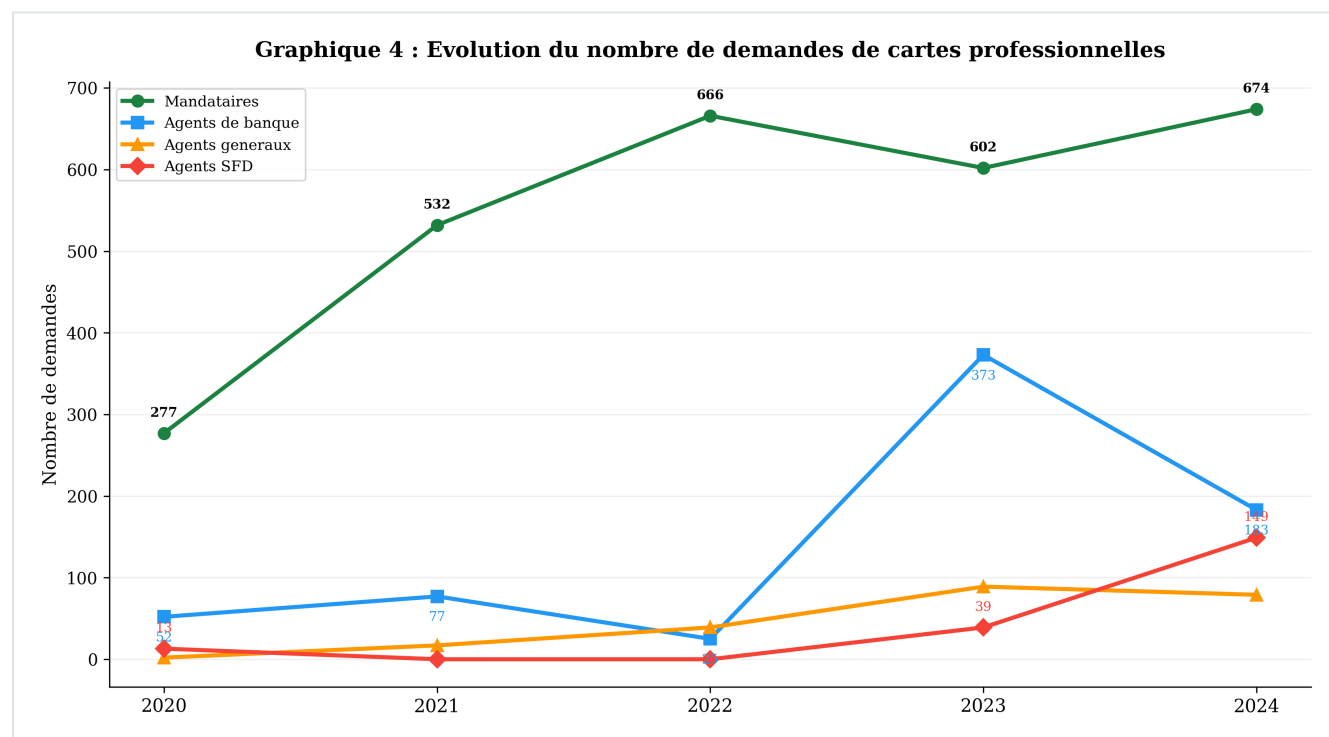
Type d'agent	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Agents de banque	—	—	—	475	575	+21,1 %
Agents généraux	—	—	—	39	185	×4,7
Agents mandataires	—	—	—	1 800	1 317	-26,8 %
Agents de SFD	—	—	—	145	188	+29,7 %
Agents de transport	—	—	—	—	6	Nouveau
Total	—	—	—	2 459	2 271	-7,6 %

La diminution globale s'explique principalement par une **réduction significative du nombre d'agents mandataires** en activité, dont le stock passe de **1 800 à 1 317** cartes valides, soit une baisse de **26,8 %**. Ce recul traduit un mouvement de rationalisation du réseau de distribution, avec le non-renouvellement des cartes arrivées à échéance pour les agents mandataires ne satisfaisant plus aux exigences professionnelles.

En contrepartie, plusieurs dynamiques positives méritent d'être soulignées :

- **Les agents généraux** connaissent une progression spectaculaire, passant de **39 à 185** cartes valides, soit une multiplication par près de **cinq**. Cette évolution remarquable témoigne d'un renforcement de la distribution spécialisée et d'une professionnalisation accrue du réseau d'intermédiation. Le faible nombre d'agents généraux constituait un enjeu préoccupant pour le marché ivoirien ; les efforts de régularisation entrepris depuis 2022 commencent à porter leurs fruits de manière significative.
- **Les agents de banque** progressent de **475 à 575** cartes valides (+21,1 %), confirmant le rôle croissant de la **bancassurance** dans la distribution des produits d'assurance. Le partenariat entre assureurs et établissements bancaires s'impose progressivement comme un canal de distribution structurant, offrant un accès élargi à une clientèle déjà bancarisée.
- **Les agents de SFD** passent de **145 à 188** cartes (+29,7 %), reflétant la pénétration progressive de l'assurance dans les circuits de microfinance et l'essor de la **micro-assurance**, qui constitue un levier essentiel d'inclusion financière pour les populations non encore desservies par les canaux traditionnels.
- **Les agents de transport** font leur apparition en 2024 avec **6 cartes professionnelles**, témoignant de l'extension du cadre réglementaire à de nouveaux canaux de distribution.

Demandes de cartes professionnelles



Graphique 4 : Évolution du nombre de demandes de cartes professionnelles à jour (2020-2024)

Type d'agent	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Agents de banque	52	77	25	373	183	-51,0 %
Agents généraux	2	17	39	89	79	-11,2 %
Agents mandataires	277	532	666	602	674	+12,0 %
Agents de SFD	13	0	0	39	149	×3,8
Total	344	626	730	1 103	1 085	-1,6 %

Le volume total des demandes de cartes professionnelles s'établit à **1 085** en 2024, en léger recul de **1,6 %** par rapport à 2023 (1 103 demandes). Cette quasi-stabilité globale masque des évolutions contrastées selon les catégories :

Les agents mandataires restent la catégorie la plus dynamique en termes de nouvelles demandes, avec **674 demandes** en 2024, en hausse de **12,0 %** par rapport à 2023 (602). Ce dynamisme confirme l'importance de ce canal de distribution dans le maillage territorial du marché, malgré la baisse du stock de cartes en circulation qui révèle un taux de rotation élevé.

Les agents de SFD enregistrent la progression la plus spectaculaire, passant de **39 demandes** en 2023 à **149 en 2024**, soit une multiplication par près de **quatre**. Cette évolution remarquable traduit l'essor de la micro-assurance et le développement accéléré de partenariats entre les assureurs et les institutions de microfinance. Elle témoigne également de la volonté des pouvoirs publics et du secteur de promouvoir l'**inclusion assurantielle**, en rendant les produits d'assurance accessibles aux populations traditionnellement exclues des circuits formels.

Les agents de banque voient leurs demandes diminuer à **183** contre 373 en 2023, soit une baisse de **51,0 %**. Ce repli apparent s'explique par le caractère exceptionnel de l'exercice 2023, qui avait enregistré un afflux massif de demandes consécutif à l'application de la lettre circulaire **CB/DRCAJ/n° 00002502/2023 du 23 octobre 2023** de la Commission Bancaire. Ce texte réglementaire avait renforcé les exigences en matière de distribution des produits d'assurance en imposant la détention d'une carte professionnelle comme condition préalable à toute activité de commercialisation au sein des établissements de crédit, entraînant un effet de rattrapage concentré sur le dernier trimestre 2023. Le niveau de 183 demandes en 2024, s'il est en baisse par rapport au pic de 2023, reste néanmoins très supérieur aux niveaux observés avant 2023 (25 à 77 demandes annuelles), confirmant l'ancrage durable de la bancassurance dans le paysage de la distribution.

Les agents généraux enregistrent **79 demandes**, en léger recul par rapport à 2023 (89) mais en nette progression par rapport aux exercices antérieurs (2 demandes en 2020, 17 en 2021). L'enjeu du faible nombre d'agents généraux professionnels demeure une préoccupation pour le marché ivoirien des assurances, et les efforts de régularisation doivent être poursuivis et amplifiés pour renforcer ce canal de distribution essentiel à la proximité avec les assurés.

02

2ÈME PARTIE

Vision globale du marché

CHIFFRES CLÉS — 2024

CHIFFRE D'AFFAIRES	630,45 Milliards
PRESTATIONS PAYÉES	292,25 Milliards
PRIMES CÉDÉES	118,68 Milliards
RÉSULTAT	23,45 Milliards
FONDS PROPRES	203,97 Milliards
PROVISIONS TECHNIQUES	1 183,40 Milliards
TOTAL PLACEMENTS	1 316,62 Milliards]

Vision globale du marché

2.1 Compte de résultat simplifié du marché de l'assurance

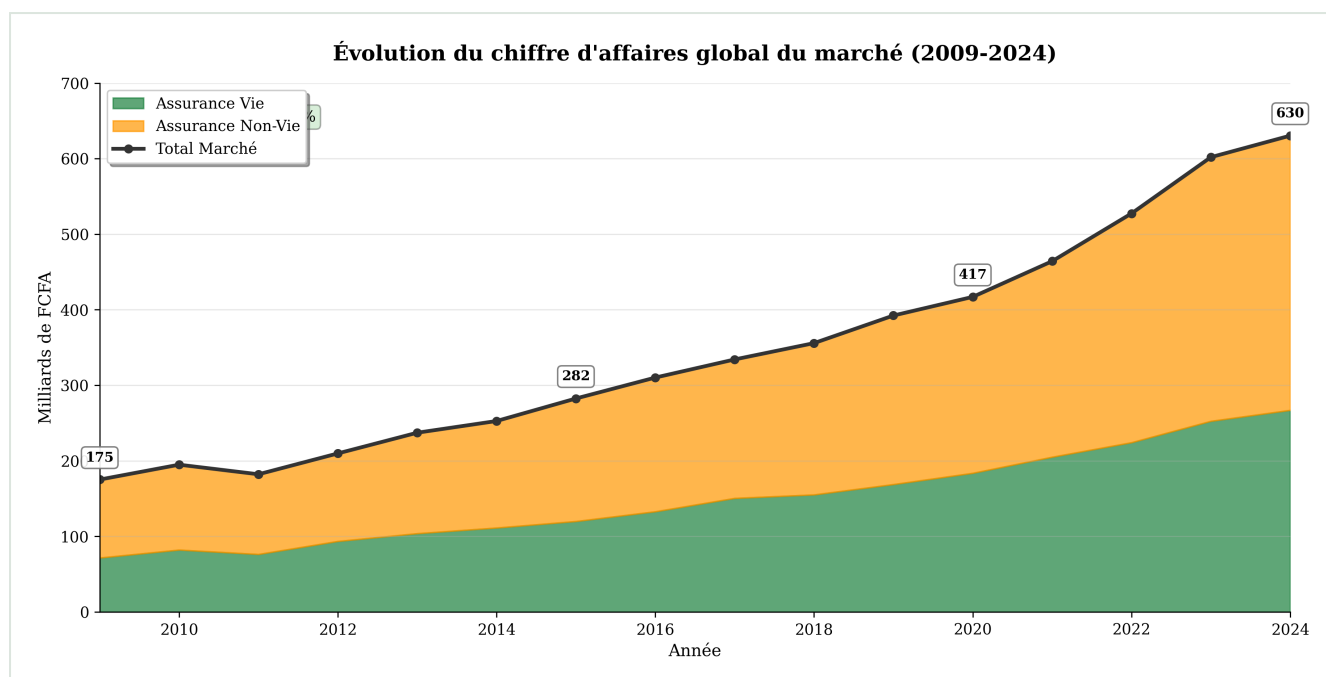
L'analyse des indicateurs clés du marché de l'assurance en Côte d'Ivoire sur la période 2020-2024 met en évidence une **croissance soutenue et structurée**, portée par une dynamique positive tant dans le segment Vie que Non-Vie. Le compte de résultat simplifié ci-dessous permet d'évaluer l'évolution des primes, des prestations payées, des charges techniques ainsi que du résultat avant affectation du secteur entre 2020 et 2024.

■ **Tableau 1 : Compte de résultat simplifié**

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 21/20	Var 22/21	Var 23/22	Var 24/23
Primes émises brutes	416,93	464,20	527,45	601,94	630,45	+11,3%	+13,6%	+14,1%	+4,7%
Produits de placements nets	36,48	39,15	46,04	56,97	56,38	+7,3%	+17,6%	+23,7%	-1,0%
Primes cédées	70,49	82,36	100,24	118,63	118,68	+16,8%	+21,7%	+18,3%	+0,0%
Prestations payées	208,87	230,56	253,12	305,28	292,25	+10,4%	+9,8%	+20,6%	-4,3%
Charge de prestations cédées	19,85	17,97	20,17	26,54	26,12	-9,5%	+12,3%	+31,6%	-1,6%
Variation de provisions	63,34	63,53	75,75	71,40	101,51	+0,3%	+19,2%	-5,7%	+42,2%
Charge de commissions	35,58	39,20	45,77	55,45	58,86	+10,2%	+16,7%	+21,1%	+6,1%
Autres charges	80,96	87,10	100,14	112,46	119,51	+7,6%	+15,0%	+12,3%	+6,3%
Pertes et profits	6,30	8,02	-0,95	-0,32	4,48	—	—	—	—
Impôts sur le bénéfice	3,73	3,63	2,64	3,49	3,16	-2,7%	-27,2%	+32,3%	-9,5%
Résultat avant affectation	16,59	22,96	15,06	18,43	23,45	+38,4%	-34,4%	+22,4%	+27,2%

Source : Direction des Assurances — Données CEG et CGPP

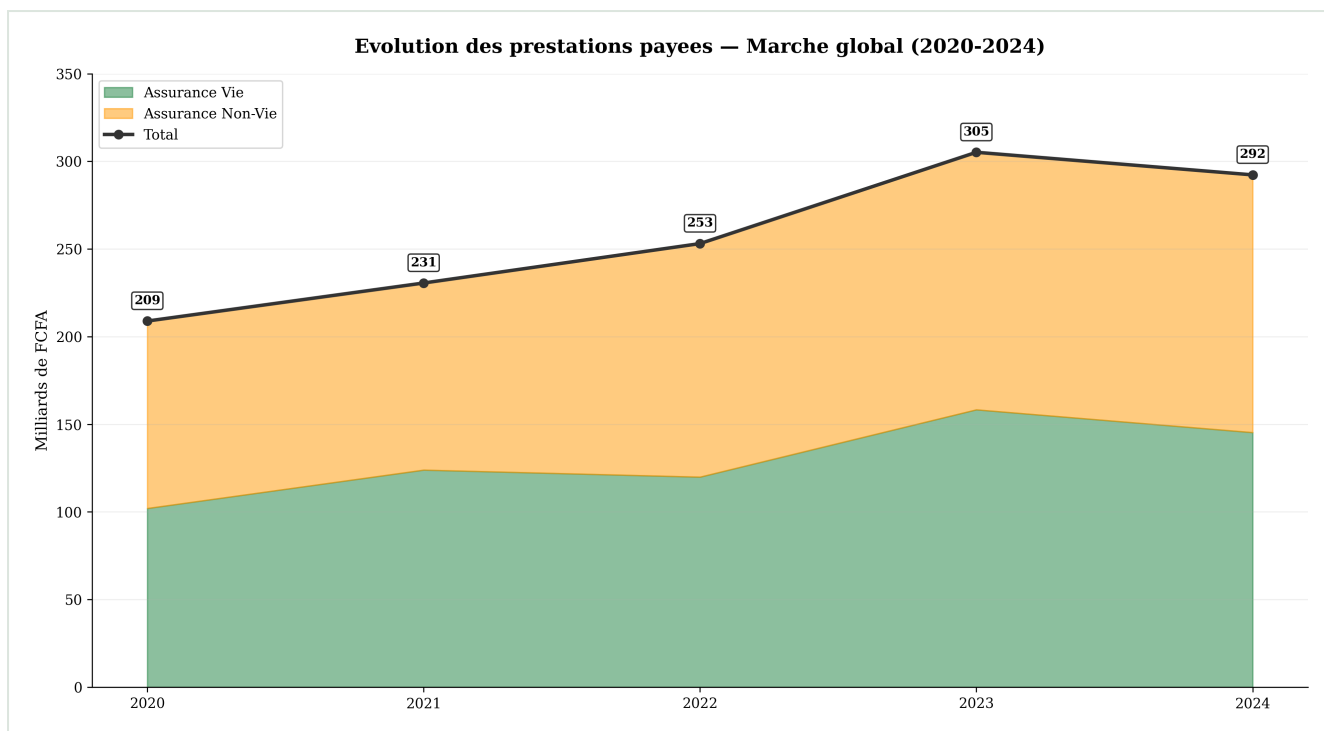
En 2024, les **primes émises brutes** ont progressé de **4,7 %**, atteignant **630,45 milliards de FCFA** contre 601,94 milliards de FCFA en 2023. Ce taux de croissance marque un **net ralentissement** par rapport aux performances des trois exercices précédents (+14,1 % en 2023, +13,6 % en 2022, +11,3 % en 2021). Plusieurs facteurs convergents expliquent cette décélération : un effet de base élevé après trois années de croissance à deux chiffres, un environnement concurrentiel plus exigeant marqué par la reconfiguration du marché consécutive à la fusion ALLIANZ-SANLAM, et un contexte macroéconomique où la croissance du PIB (+6,0 %) n'a que partiellement irrigué la demande d'assurance.



Graphique 5 : Évolution du chiffre d'affaires global du marché (2009-2024)

L'évolution des primes brutes sur longue période témoigne de la dynamique remarquable du marché de l'assurance en Côte d'Ivoire. Le chiffre d'affaires global a été **multiplié par 3,6 en quinze ans**, passant de 175,2 milliards de FCFA en 2009 à 630,5 milliards en 2024, soit un **taux de croissance annuel moyen (TCAM) de 8,9 %**. Cette trajectoire de croissance, supérieure à celle du PIB nominal sur la même période, traduit un approfondissement progressif du marché assurantiel ivoirien. Toutefois, le fléchissement observé en 2024 invite à s'interroger sur la soutenabilité des rythmes de croissance passés et sur la capacité du secteur à identifier de nouveaux relais de développement.

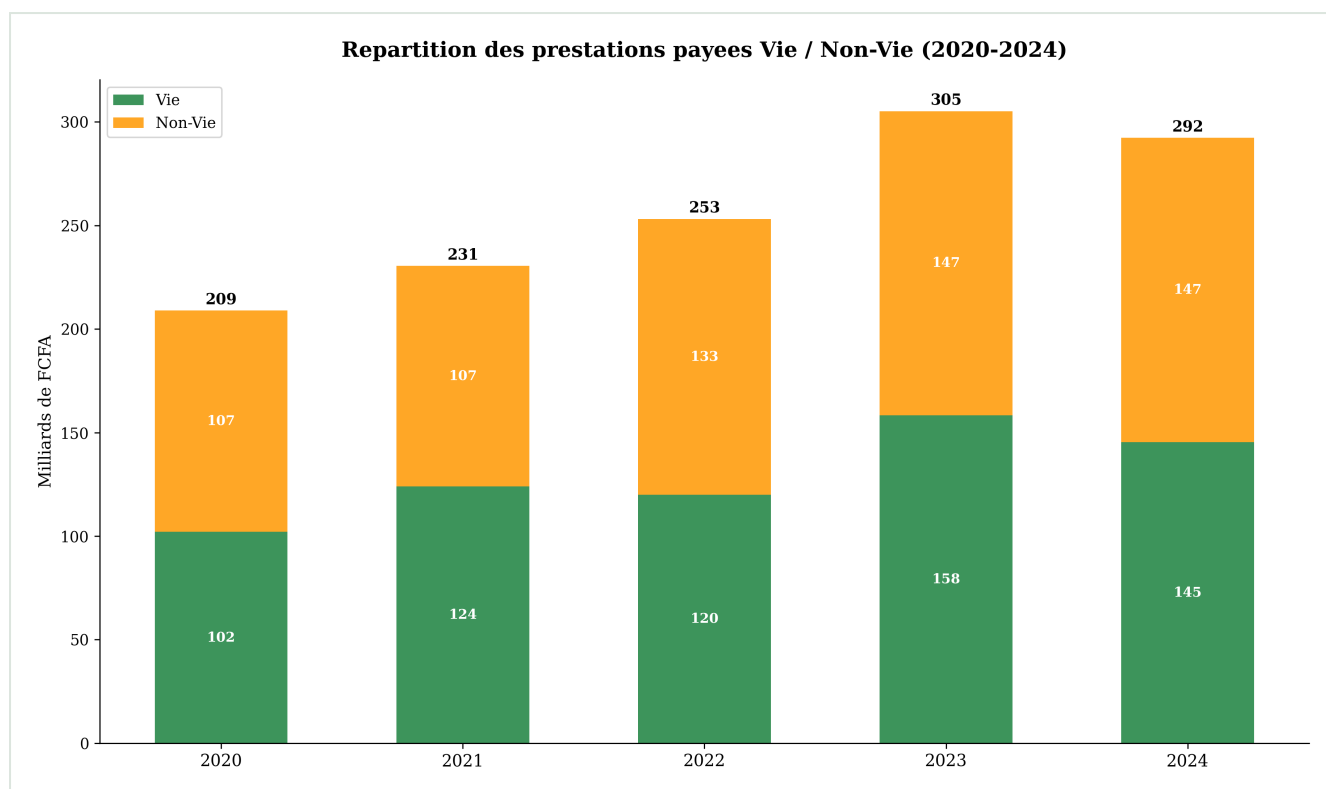
En parallèle, les **prestations payées s'établissent à 292,25 milliards de FCFA en 2024**, en baisse de **4,3 %** par rapport à 2023 (305,28 milliards). Ce recul global s'explique par la diminution des prestations Vie (-8,3 %, retour à la normale après le pic de 2023 lié au reversement des sommes en déshérence à la Caisse de Dépôt et de Consignation), tandis que les sinistres payés en Non-Vie sont restés quasi stables (+0,04 %). Le ratio prestations/primes s'établit à **46,4 %** en 2024, en baisse par rapport à 2023 (50,7 %), un niveau qui allège la pression sur les marges techniques mais doit être interprété avec prudence : la stabilisation des sinistres payés en Non-Vie pourrait aussi refléter des retards de règlement plutôt qu'une amélioration réelle de la sinistralité.



Graphique 6 : Évolution des prestations payées — Marché global (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — Données CEG et T_NOTE_CONJONCTURE

L'analyse de l'évolution des prestations sur la période 2020-2024 met en évidence une **progression globale** de la charge de sinistres et des prestations contractuelles, reflet de la croissance du portefeuille d'engagements du marché. Les prestations totales ont progressé de **39,9 %** en cinq ans, passant de 208,87 milliards en 2020 à 292,25 milliards en 2024, avec un pic à 305,28 milliards en 2023. Le repli observé en 2024 (-4,3 %) est porté par les deux branches avec des profils distincts : en assurance Non-Vie, les sinistres payés sont restés quasi stables entre 2023 et 2024 (+0,04 %), ce qui pourrait traduire des retards de règlement plutôt qu'une amélioration de la sinistralité ; en assurance Vie, les prestations effectivement payées ont reculé de 8,3 % après le pic exceptionnel de 2023 lié au reversement des sommes en déshérence à la Caisse de Dépôt et de Consignation.

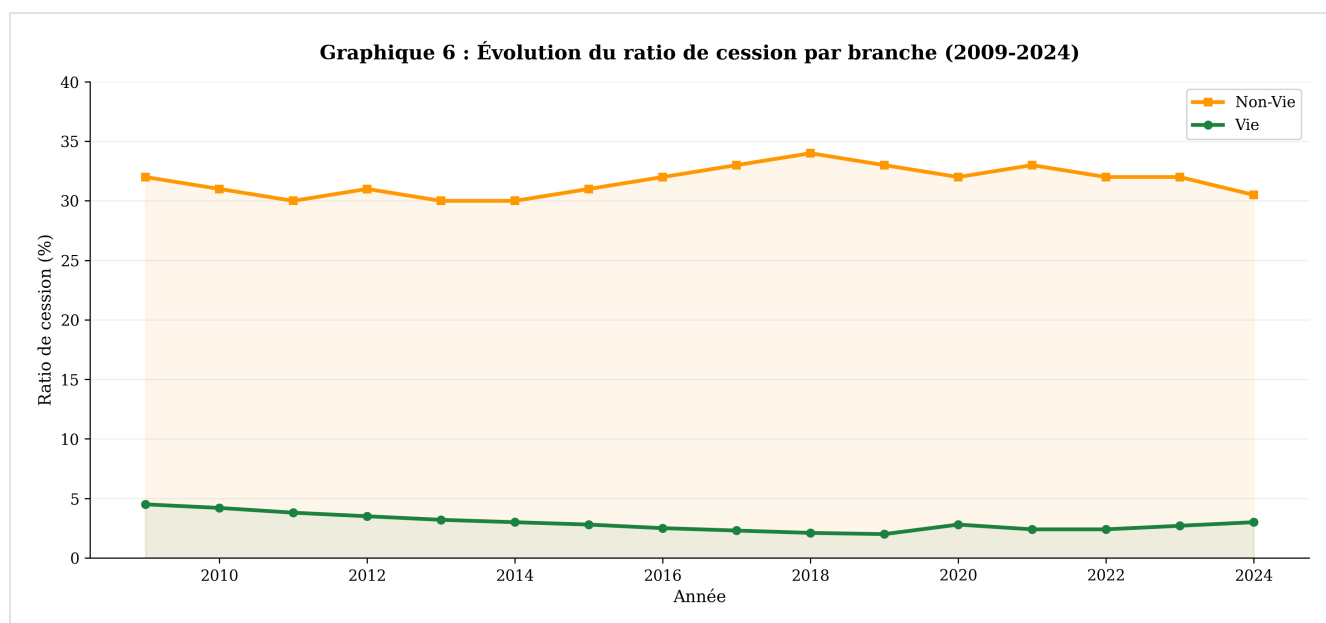


Graphique 7 : Répartition des prestations payées Vie / Non-Vie (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — Données CEG et T_NOTE_CONJONCTURE

La répartition des prestations entre les deux branches révèle un **équilibre croissant**. En 2024, l'assurance Vie représente **44,7 %** des prestations totales (145,27 milliards) et l'assurance Non-Vie **55,3 %** (146,99 milliards). Cette répartition est remarquablement proche de la parité, alors que la part des primes Vie dans le chiffre d'affaires global n'est que de 42,4 %. Cela signifie que le **ratio prestations/primes** est structurellement plus élevé en Vie (54,4 %) qu'en Non-Vie (40,4 %), ce qui s'explique par la nature même de l'assurance Vie où les prestations incluent les rachats d'épargne et les capitaux échus à terme, et non uniquement des indemnisations de sinistres.

Par ailleurs, il est observé une **stabilisation remarquable des primes cédées** sur les deux derniers exercices. Le montant des primes cédées s'élève à **118,68 milliards de FCFA en 2024** contre 118,63 milliards de FCFA en 2023, soit une croissance quasi nulle de **+0,04 %**. Ce phénomène contraste avec la progression continue observée les années précédentes (+18,3 % en 2023, +21,7 % en 2022) et traduit une **inflexion structurelle** dans la politique de cession en réassurance du marché. Le ratio de cession (primes cédées / primes brutes) recule ainsi à **18,8 %** en 2024 contre 19,7 % en 2023, suggérant un renforcement de la rétention nette des assureurs ivoiriens. Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette évolution : une meilleure maîtrise des programmes de réassurance, un durcissement des conditions du marché international de la réassurance rendant les cessions plus coûteuses, et la volonté de certains opérateurs de taille importante de conserver une part plus significative du risque.



Graphique 6 : Évolution du ratio de cession par branche d'assurance (2009-2024)

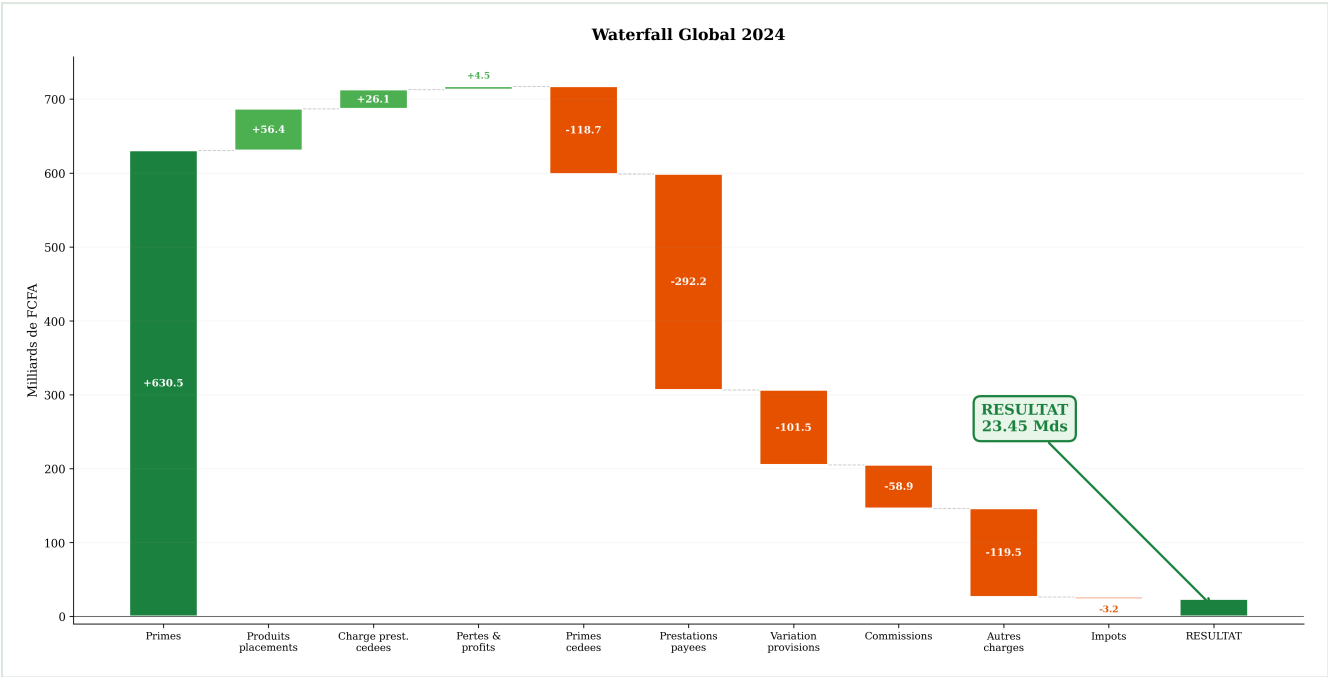
Le graphique ci-dessus met en évidence la **divergence structurelle** des ratios de cession entre les deux branches. En assurance Non-Vie, le ratio de cession s'établit à **30,5 %** en 2024, reflet du besoin de protection en réassurance pour les risques de grande ampleur (construction, transport, responsabilité civile, catastrophes). En assurance Vie, le ratio reste marginal à **3,0 %**, les risques étant principalement de nature financière (épargne, capitalisation) et retenus en quasi-totalité par les assureurs directs.

Les **charges de commissions et autres charges** connaissent une progression maîtrisée, respectivement de **+6,2 %** et **+7,9 %** par rapport à 2023. Ces taux de croissance, bien qu'en hausse, sont inférieurs à ceux des exercices précédents (respectivement **+21,1 %** et **+12,3 %** en 2023), témoignant d'un effort de rationalisation des coûts par les opérateurs du marché. Le poids combiné des commissions et autres charges dans les primes (**28,6 %**) reste dans une zone de confort, bien que l'analyse par société révèle des disparités considérables.

Les **produits nets de placements** s'établissent à **56,41 milliards de FCFA**, en quasi-stabilité par rapport à 2023 (**-1,0 %**). Cette évolution marque un point d'inflexion notable après trois exercices de forte progression (**+23,7 %** en 2023, **+17,6 %** en 2022, **+7,3 %** en 2021). Le repli s'explique principalement par la **réduction des plus-values de cession d'actifs**, dans un contexte où le maintien de taux d'intérêt élevés par la BCEAO a pesé sur la valorisation du portefeuille obligataire existant, réduisant les opportunités d'arbitrage. Les revenus financiers récurrents (coupons obligataires, loyers immobiliers, intérêts sur dépôts) sont néanmoins restés bien orientés, témoignant de la qualité des portefeuilles de placement et de la pertinence des stratégies d'allocation d'actifs.

Enfin, les entreprises d'assurance ont enregistré un **résultat agrégé en 2024 de 23,45 milliards de FCFA**, en progression remarquable de **27,2 %** par rapport à 2023 (18,43 milliards de FCFA). Cette performance, la **meilleure depuis 2021** (22,96 milliards), résulte de la conjonction de plusieurs facteurs favorables : une maîtrise relative des charges techniques, une contribution positive des éléments du Compte Général de Pertes et Profits (CGPP), et une réduction de la charge fiscale (**-9,4 %** sur les impôts sur les bénéfices). Il convient toutefois de noter que ce résultat

agrégé masque des **disparités individuelles importantes** : si les plus grands opérateurs affichent des performances solides, plusieurs sociétés de taille plus modeste restent confrontées à des difficultés de rentabilité.



Graphique : Diagramme en cascade (Waterfall) — Du chiffre d'affaires au résultat 2024

CLÉS DE LECTURE

- Départ : Primes brutes 630,45
- + Produits placements 56,41
- + Charge prestations cédées 26,12
- + Pertes et profits 4,66
- - Primes cédées 118,68
- - Prestations payées 292,25
- - Variation provisions 80,30
- - Commissions 58,86
- - Autres charges 121,34
- - Impôts 3,16
- = Résultat 23,45

Le diagramme en cascade permet de visualiser la **chaîne de formation de la valeur** dans le secteur assurantiel ivoirien. Partant d'un chiffre d'affaires de 630,45 milliards de FCFA, le résultat de 23,45 milliards est obtenu après absorption de charges totalisant plus de 660 milliards (prestations, provisions, commissions, frais de gestion, cessions), partiellement compensées par les revenus financiers (56,41 milliards) et les cessions de réassurance (26,12 milliards). Les **prestations payées** (292,25 milliards) constituent le principal poste de charge, absorbant **46,4 %** du chiffre d'affaires. Les **autres charges** (121,34 milliards) représentent le deuxième poste, traduisant le coût des structures de gestion et de distribution du secteur.

2.2 Structure bilancielle de l'ensemble du marché des assurances

L'analyse du bilan global des compagnies d'assurance permet d'évaluer l'évolution des fonds propres, des provisions techniques et de la structure des placements. Le tableau suivant illustre ces éléments sur la période 2020-2024.

■ **Tableau 2 : Postes importants du bilan**

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 22/21	Var 23/22	Var 24/23
Total du bilan	1 235,02	1 316,93	1 439,22	1 552,15	1 665,20	+9,3%	+7,8%	+7,3%
Capital Social (CS)	130,03	130,03	135,86	148,51	144,36	+4,5%	+9,3%	-2,8%
Fonds propres (avant affectation)	172,14	172,64	186,19	202,67	203,97	+7,9%	+8,9%	+0,6%
Provisions techniques	834,95	906,53	986,69	1 077,09	1 183,40	+8,8%	+9,2%	+9,9%
Total placements	964,01	1 033,77	1 112,07	1 199,26	1 316,62	+7,6%	+7,8%	+9,8%

Source : Direction des Assurances — Données Bilan et C4

On observe une **croissance continue et soutenue** du total du bilan, qui franchit pour la première fois le seuil symbolique de **1 600 milliards de FCFA** pour s'établir à **1 665,20 milliards de FCFA** en 2024, soit une augmentation de **7,3 %** par rapport à l'année précédente. Ce rythme de croissance, bien que légèrement inférieur à celui de 2023 (+7,8 %), demeure supérieur à la croissance du PIB nominal (+7,8 %), confirmant le **renforcement progressif du poids du secteur assurantiel** dans l'économie nationale.

Le **capital social** affiche une baisse inhabituelle de **-2,8 %**, passant de 148,51 à 144,36 milliards de FCFA. Cette évolution, **première baisse observée sur la période d'analyse**, s'explique principalement par les effets de la fusion ALLIANZ-SANLAM, qui a conduit à une consolidation du capital des entités fusionnées à un niveau inférieur à la somme des capitaux des entités préexistantes. Il convient de souligner que cette baisse ne traduit pas un affaiblissement du marché mais un mouvement de restructuration capitalistique accompagnant une opération de concentration majeure.

Les **fonds propres** (avant affectation du résultat) progressent légèrement à **203,97 milliards de FCFA** (+0,6 %). Cette quasi-stabilité, après deux années de croissance soutenue (+7,9 % en 2022, +8,9 % en 2023), masque des mouvements contraires : d'une part, l'amélioration des résultats de certaines compagnies et la mise en réserves de bénéfices antérieurs ; d'autre part, les ajustements comptables liés à la fusion et les pertes cumulées de certains opérateurs en difficulté. Le **ratio de fonds propres par rapport au capital social** s'améliore néanmoins à **141,3 %** (contre 136,5 % en 2023), dépassant largement le seuil réglementaire de **80 %** et témoignant de la solidité financière globale du secteur.

Les **provisions techniques**, qui constituent l'essentiel des engagements du marché envers les assurés, s'élèvent à **1 183,40 milliards de FCFA**, en hausse significative de **9,9 %** — le taux de croissance le plus élevé sur la période d'analyse. Cette progression soutenue reflète la croissance du portefeuille d'engagements et la constitution de provisions additionnelles, tant en Vie (provisions mathématiques en progression sous l'effet de la collecte nette positive) qu'en Non-Vie (provisions pour sinistres en augmentation, témoignant de l'accroissement du volume des affaires mais aussi de la lenteur de règlement de certains dossiers).

Le **total des placements** (actifs admis en représentation des engagements réglementés) atteint **1 316,62 milliards de FCFA**, en progression de **9,8 %** par rapport à 2023. Ce rythme de croissance, comparable à celui des provisions techniques, témoigne de l'effort des compagnies pour maintenir un niveau adéquat de couverture de leurs engagements. Le **taux de couverture des engagements réglementés** s'établit à **104,2 %**, en léger recul par rapport à 2023 (104,9 %), un niveau qui reste conforme aux exigences réglementaires mais dont l'érosion progressive appelle à une vigilance renforcée.

Décomposition Vie / Non-Vie du bilan 2024

Libellé (Mds FCFA)	VIE	IARD	Total	Part VIE
Total du bilan	1 112,62	552,58	1 665,20	66,8%
Capital Social	46,17	98,19	144,36	32,0%
Fonds propres	77,61	126,36	203,97	38,0%
Provisions techniques	954,69	228,71	1 183,40	80,7%
Total placements	1 020,67	295,95	1 316,62	77,5%

L'assurance Vie représente **66,8 %** du total du bilan du marché, mais concentre **80,7 %** des provisions techniques et **77,5 %** des placements, reflet de la nature de long terme de ses engagements (provisions mathématiques constituées sur la durée de vie des contrats d'épargne et de capitalisation). À l'inverse, les **fonds propres** sont davantage concentrés en Non-Vie (**62,0 %**), les sociétés Non-Vie nécessitant des capitaux proportionnellement plus importants pour faire face à la volatilité et à l'imprévisibilité des sinistres.

2.3 Analyse des ratios financiers et de solvabilité

L'évaluation de la rentabilité et de la solvabilité du marché repose sur un ensemble d'indicateurs prudentiels et de performance, dont l'analyse croisée permet d'apprécier la capacité des assureurs à faire face à leurs engagements, à dégager une rentabilité suffisante et à maintenir une gestion efficace de leurs ressources.

■ Tableau 3 : Ratios clés du marché

Libellé	2020	2021	2022	2023	2024	Var 23/22	Var 24/23
Taux de gestion	28,2%	27,5%	28,0%	28,2%	28,6%	+0,2 pts	+0,4 pts
Rendement des placements	—	4,5%	5,1%	6,2%	5,4%	+1,1 pts	-0,8 pts
Rendement des fonds propres (ROE)	9,6%	13,3%	8,1%	9,1%	11,5%	+1,0 pts	+2,4 pts
Ratio de couverture des ER	107,2%	105,7%	107,2%	104,9%	104,2%	-2,3 pts	-0,7 pts
Marge de solvabilité VIE	200,7%	203,4%	205,2%	218,7%	213,2%	+13,5 pts	-5,5 pts
Marge de solvabilité IARD	345,2%	323,1%	246,9%	239,3%	220,4%	-7,6 pts	-18,9 pts
Marge de solvabilité Globale	279,9%	267,5%	229,5%	231,5%	217,3%	+2,0 pts	-14,2 pts
Ratio fonds propres / CS	132%	133%	137%	136%	141%	-1 pts	+5 pts

Source : Direction des Assurances — Calculs à partir des données CEG, CGPP, Bilan, C4 et C11

Le **taux de gestion** s'établit à **28,6 %** en 2024, en légère hausse de 0,4 point par rapport à 2023 (28,2 %). Ce ratio, qui mesure l'efficacité des compagnies dans la maîtrise de leurs charges d'exploitation (commissions nettes de cessions et frais généraux rapportés aux primes émises

brutes), reste contenu dans une **fourchette de stabilité** autour de 28 % observée depuis 2020. En assurance Non-Vie, le taux de gestion s'établit à **28,8 %**, en stricte conformité avec la norme maximale de **35 %** fixée par l'article 68 du Code CIMA. Pour l'assurance Vie, le taux est de **24,0 %**, en amélioration sensible par rapport à 2023 (25,2 %), bien que le rapport entre les charges d'exploitation et les primes encaissées demeure élevé pour certaines compagnies dont le modèle économique n'a pas encore atteint l'échelle nécessaire à l'amortissement de leurs coûts fixes.

Le rendement des placements s'est replié à **5,4 %** en 2024 contre 6,2 % en 2023, rompant avec la tendance haussière des trois exercices précédents. Cette baisse de **0,8 point** s'explique principalement par la réduction des plus-values de cession d'actifs, dans un contexte où le maintien de taux d'intérêt élevés par la BCEAO (taux directeur à 5,50 %) a pesé sur la valorisation des portefeuilles obligataires existants, limitant les opportunités d'arbitrage profitable. Les produits financiers récurrents (coupons, loyers, intérêts) sont néanmoins restés bien orientés, confirmant la qualité intrinsèque des portefeuilles de placement. Le rendement du marché ivoirien reste **supérieur à la moyenne de la zone CIMA**, témoignant de la profondeur du marché financier régional (BRVM, marché obligataire UEMOA) et de la sophistication croissante des stratégies d'investissement des assureurs.

Le rendement des fonds propres (ROE) s'améliore significativement à **11,5 %** contre 9,1 % en 2023, atteignant son **meilleur niveau depuis 2021** (13,3 %). Cette progression de **2,4 points** traduit l'amélioration de la rentabilité nette du marché, portée par un résultat en hausse de 27,2 % pour des fonds propres quasi stables. Ce niveau de ROE, supérieur au coût du capital estimé pour le secteur, confirme la **capacité du marché à créer de la valeur pour ses actionnaires**, malgré les défis structurels auxquels il fait face.

Le ratio de couverture des engagements réglementés s'établit à **104,2 %**, en léger recul par rapport à 2023 (104,9 %). Ce ratio, qui constitue l'un des indicateurs prudentiels les plus suivis, mesure la capacité des assureurs à couvrir l'intégralité de leurs engagements réglementés (provisions techniques et autres engagements) par des actifs admis en représentation conformes aux dispositions du Code CIMA. Le niveau de 104,2 %, bien que **conforme** au seuil minimal de 100 %, dispose d'une **marge de sécurité de plus en plus réduite** (4,2 points contre 7,2 points en 2020). Cette érosion progressive constitue un signal d'alerte qu'il convient de surveiller avec attention, d'autant que la moyenne du marché masque des situations individuelles de **sous-couverture** chez certains opérateurs.

Le ratio de marge de solvabilité affiche une baisse sur l'ensemble de ses composantes, confirmant une tendance de fond amorcée depuis 2020 :

- En **Non-Vie**, le ratio passe de **239,3 % à 220,4 %** (-18,9 points), enregistrant sa **cinquième année consécutive de baisse** depuis le pic de 345,2 % en 2020. Cette érosion reflète la croissance rapide des primes qui augmente mécaniquement la marge minimale réglementaire (calculée sur la base des primes et des sinistres), sans que la marge disponible (fonds propres ajustés) ne progresse au même rythme. Si le niveau de 220 % reste largement supérieur au seuil de 100 %, la trajectoire baissière appelle à une anticipation des mesures de renforcement des fonds propres ;
- En **Vie**, le ratio recule plus modérément de **218,7 % à 213,2 %** (-5,5 points), après une année 2023 marquée par une forte progression. La marge minimale en Vie, calculée sur la base des provisions mathématiques, évolue au rythme de la croissance du portefeuille d'engagements ;

- Le ratio **global** passe de **231,5 %** à **217,3 %** (-14,2 points), reflet pondéré des dynamiques Vie et Non-Vie.

Le **ratio de fonds propres par rapport au capital social** s'améliore à **141 %** (contre 136 % en 2023), dépassant largement le seuil réglementaire de **80 %**. Cette amélioration résulte à la fois des bons résultats de l'exercice et de la baisse mécanique du capital social consécutive à la fusion ALLIANZ-SANLAM.

2.4 Cartographie des placements de l'ensemble des assureurs (2020-2024)

L'analyse des placements des sociétés d'assurance en Côte d'Ivoire révèle une **préférence marquée pour les actifs sécurisés**, cohérente avec les exigences prudentielles du Code CIMA et les contraintes de gestion actif-passif propres au secteur assurantiel. Les tableaux ci-dessous retracent en détail la composition et l'évolution des placements sur la période 2020 à 2024.

■ **Tableau 4a : Structure et évolution des placements (en milliards de FCFA, valeur de couverture)**

Libellé	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Obligations et autres valeurs d'État	240,4	279,6	324,6	353,6	376,4	+6,5%
Obligations des organismes internationaux	14,9	15,4	17,7	22,2	6,6	-70,4%
Obligations des institutions financières	14,1	12,0	10,3	14,9	13,6	-8,3%
Autres obligations	18,9	25,4	29,3	52,5	78,2	+49,0%
Actions cotées	81,8	109,9	114,4	78,2	80,6	+3,2%
Actions des entreprises d'assurance	18,7	18,6	18,7	21,3	20,0	-6,2%
Actions et obligations des stés commerciales	47,9	48,3	55,2	64,2	66,2	+3,1%
Actions des sociétés d'investissement	42,5	33,5	34,8	44,3	58,4	+31,9%
Droits réels immobiliers	117,0	123,3	134,0	144,4	162,8	+12,8%
Prêts garantis	25,8	25,3	26,2	23,4	18,5	-21,0%
Prêts hypothécaires	37,5	38,7	39,4	22,1	27,4	+24,0%
Autres prêts	3,1	4,0	4,2	4,2	8,6	+103,3%
Dépôts en banque	282,8	281,9	290,1	335,6	369,5	+10,1%
Autres actifs	18,5	18,0	13,2	18,5	29,8	+60,9%
Total actifs admis en représentation	964,0	1 033,8	1 112,1	1 199,3	1 316,6	+9,8%
Total des engagements réglementés	898,8	978,1	1 036,9	1 143,3	1 263,5	+10,5%

■ **Tableau 4b : Part de chaque type d'actif dans les engagements réglementés (%)**

Libellé	2020	2021	2022	2023	2024
Obligations et autres valeurs d'État	26,8%	28,6%	31,3%	30,9%	29,8%
Obligations des organismes internationaux	1,7%	1,6%	1,7%	1,9%	0,5%
Obligations des institutions financières	1,6%	1,2%	1,0%	1,3%	1,1%
Autres obligations	2,1%	2,6%	2,8%	4,6%	6,2%
Actions cotées	9,1%	11,2%	11,0%	6,8%	6,4%
Actions des entreprises d'assurance	2,1%	1,9%	1,8%	1,9%	1,6%
Actions et obligations des stés commerciales	5,3%	4,9%	5,3%	5,6%	5,2%
Actions des sociétés d'investissement	4,7%	3,4%	3,4%	3,9%	4,6%
Droits réels immobiliers	13,0%	12,6%	12,9%	12,6%	12,9%
Prêts garantis	2,9%	2,6%	2,5%	2,0%	1,5%
Prêts hypothécaires	4,2%	4,0%	3,8%	1,9%	2,2%
Autres prêts	0,3%	0,4%	0,4%	0,4%	0,7%
Dépôts en banque	31,5%	28,8%	28,0%	29,4%	29,2%
Autres actifs	2,1%	1,8%	1,3%	1,6%	2,4%
Total des actifs / Engagements	107,2%	105,7%	107,2%	104,9%	104,2%

Source : Direction des Assurances — État C4

L'allocation des actifs en représentation des engagements réglementés confirme une **concentration structurelle** sur trois grandes classes d'actifs qui représentent conjointement **72 %** des placements :

Les obligations et autres valeurs d'État (29,8 % des ER) demeurent le premier poste de placement du secteur avec **376,4 milliards de FCFA**, en progression de **6,5 %**. Cette classe d'actifs bénéficie de la profondeur croissante du marché des titres publics de l'UEMOA et de rendements attractifs dans un environnement de taux élevés. Elle répond aux exigences de sécurité et de liquidité prescrites par le Code CIMA, tout en offrant des rendements compétitifs.

Les dépôts bancaires (29,2 % des ER), incluant les dépôts à terme (DAT), constituent le deuxième poste avec **369,5 milliards de FCFA** (+10,1 %). La progression soutenue de ce poste reflète la préférence des assureurs pour la liquidité et les instruments à capital garanti, confortée par les niveaux attractifs des taux de rémunération des DAT dans le contexte de politique monétaire de la BCEAO.

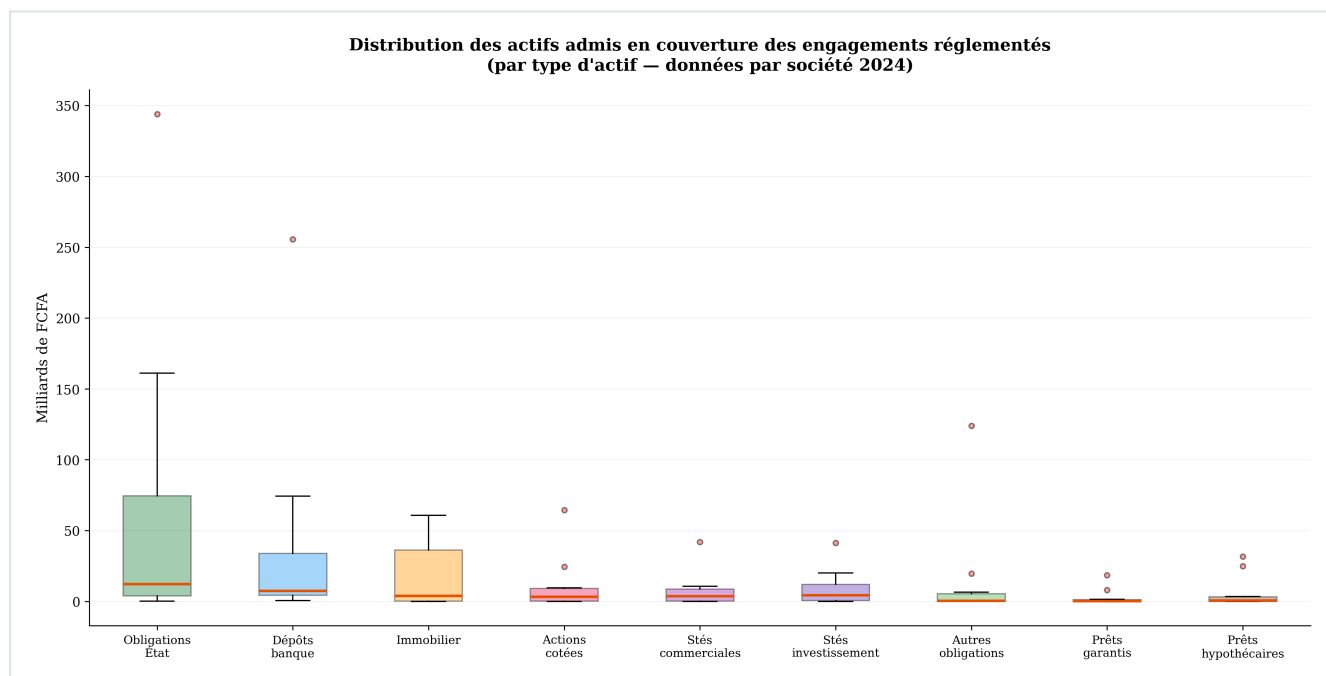
Les droits réels immobiliers (12,9 % des ER) représentent le troisième poste avec **162,8 milliards de FCFA** (+12,8 %), confirmant le rôle de **valeur refuge** de l'immobilier dans les stratégies d'allocation des assureurs. La croissance soutenue de ce poste traduit à la fois l'appréciation du patrimoine immobilier existant et les investissements réalisés dans de nouvelles acquisitions, portés par la dynamique du marché immobilier abidjanais.

En dehors de ces trois classes majeures, d'autres actifs affichent des évolutions significatives en 2024 :

- **Autres obligations** (6,2 % des ER) : progression spectaculaire de **+49,0 %**, passant de 52,5 à 78,2 milliards de FCFA. Cette hausse, la plus forte parmi les postes significatifs, révèle un **intérêt croissant pour les obligations d'entreprise** et les instruments de dette diversifiés émis

sur le marché financier régional. Le développement du marché obligataire de l'UEMOA, avec la multiplication des émissions privées sur la BRVM, offre aux assureurs des opportunités de diversification à rendement attractif ;

- **Actions des sociétés d'investissement** (4,6 % des ER) : forte progression de **+31,9 %**, traduisant une **diversification des stratégies d'investissement** vers les véhicules de placement collectif (OPCVM, fonds d'investissement) qui offrent une gestion professionnalisée et une mutualisation des risques ;
- **Autres prêts** (0,7 % des ER) : doublement spectaculaire (**+103,3 %**), bien qu'à partir d'une base modeste. Cette évolution pourrait traduire le développement de financements structurés ou de prêts aux entreprises dans le cadre de stratégies de diversification ;
- **Obligations des organismes internationaux** (0,5 % des ER) : effondrement de **-70,4 %**, passant de 22,2 à 6,6 milliards de FCFA. Ce désengagement massif, le plus marqué de l'exercice, pourrait refléter des arbitrages en faveur d'actifs offrant de meilleurs rendements ajustés du risque, dans un contexte où les titres supranationaux offrent des spreads moins attractifs que les obligations souveraines locales ;
- **Prêts garantis** (1,5 % des ER) : recul de **-21,0 %**, confirmant une tendance baissière entamée depuis 2023, les assureurs réduisant leur exposition à cette classe d'actifs au profit d'instruments plus liquides ;
- **Actions cotées** (6,4 % des ER) : quasi-stabilité (**+3,2 %**) après le repli marqué de 2023 (-31,7 %), à un niveau sensiblement inférieur au pic de 2021 (109,9 milliards). Le marché actions (BRVM) reste caractérisé par une **volatilité élevée** qui en fait un support de placement moins privilégié par les assureurs, soucieux de préserver la stabilité de leurs portefeuilles.

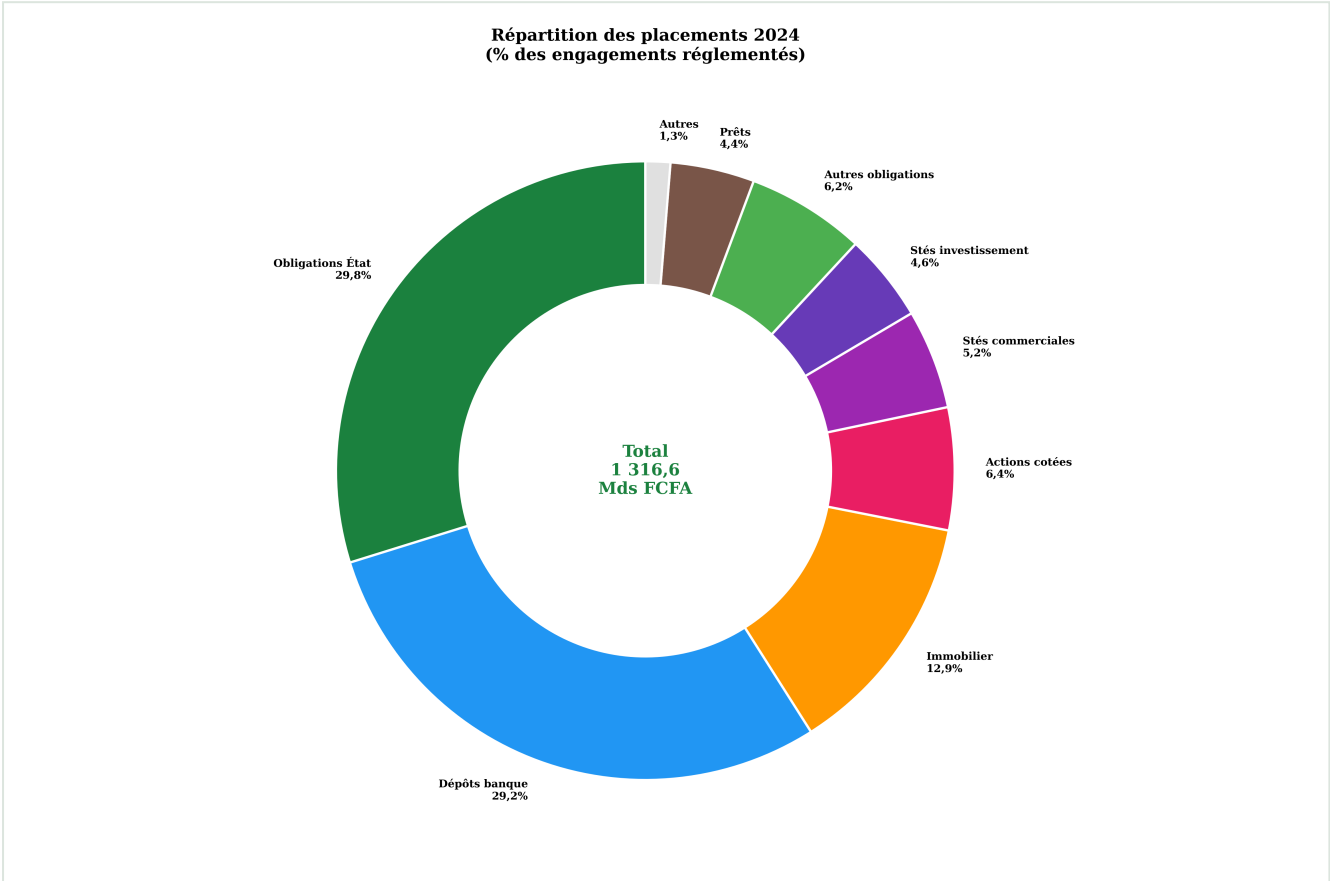


Graphique 7 : Distribution des actifs admis en couverture des engagements réglementés (2020-2024)

L'analyse des valeurs médianes dans la distribution des placements confirme la **prépondérance structurelle des obligations d'État et des dépôts bancaires**. Ces actifs affichent des valeurs médianes élevées et des dispersions modérées, soulignant leur **récence et leur poids constant** dans l'allocation des engagements réglementés, indépendamment de la taille ou de la stratégie des opérateurs.

Les **droits réels immobiliers** présentent une médiane significative mais une dispersion plus marquée, témoignant de **stratégies d'investissement hétérogènes** selon les acteurs : certains assureurs ont constitué d'importants patrimoines immobiliers tandis que d'autres privilégient les actifs financiers.

La médiane des **actions cotées et des obligations commerciales** reste relativement basse, confirmant que ces placements sont **moins systématiques et plus volatils**, en cohérence avec la tendance identifiée au désengagement relatif du marché actions.



Graphique : Treemap — Répartition des placements 2024 par type d'actif et par branche

Le treemap permet de visualiser en un coup d'œil la **répartition des placements** selon le type d'actif et la branche. L'assurance Vie concentre **77,5 %** des placements totaux, avec une prédominance des obligations d'État (305,8 milliards) et des dépôts bancaires (292,1 milliards). L'assurance Non-Vie présente une structure relativement plus diversifiée, avec un poids proportionnellement plus important de l'immobilier (67,6 milliards, soit **22,8 %** des placements Non-Vie) par rapport à la Vie (95,2 milliards, **9,3 %** des placements Vie).

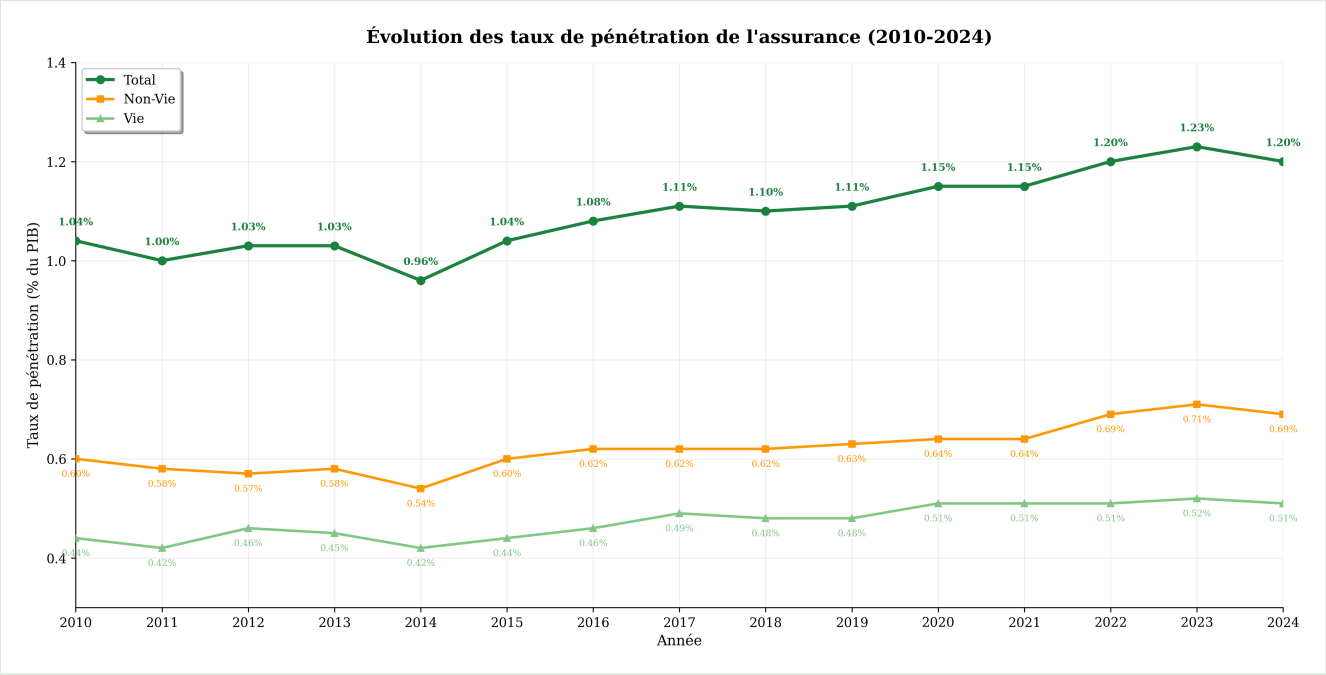
2.5 Taux de pénétration et densité d'assurance

Les indicateurs de pénétration et de densité permettent de mesurer le niveau de développement du marché de l'assurance par rapport à l'activité économique et à la population. Leur suivi sur longue période éclaire les tendances structurelles du marché et permet des comparaisons internationales.

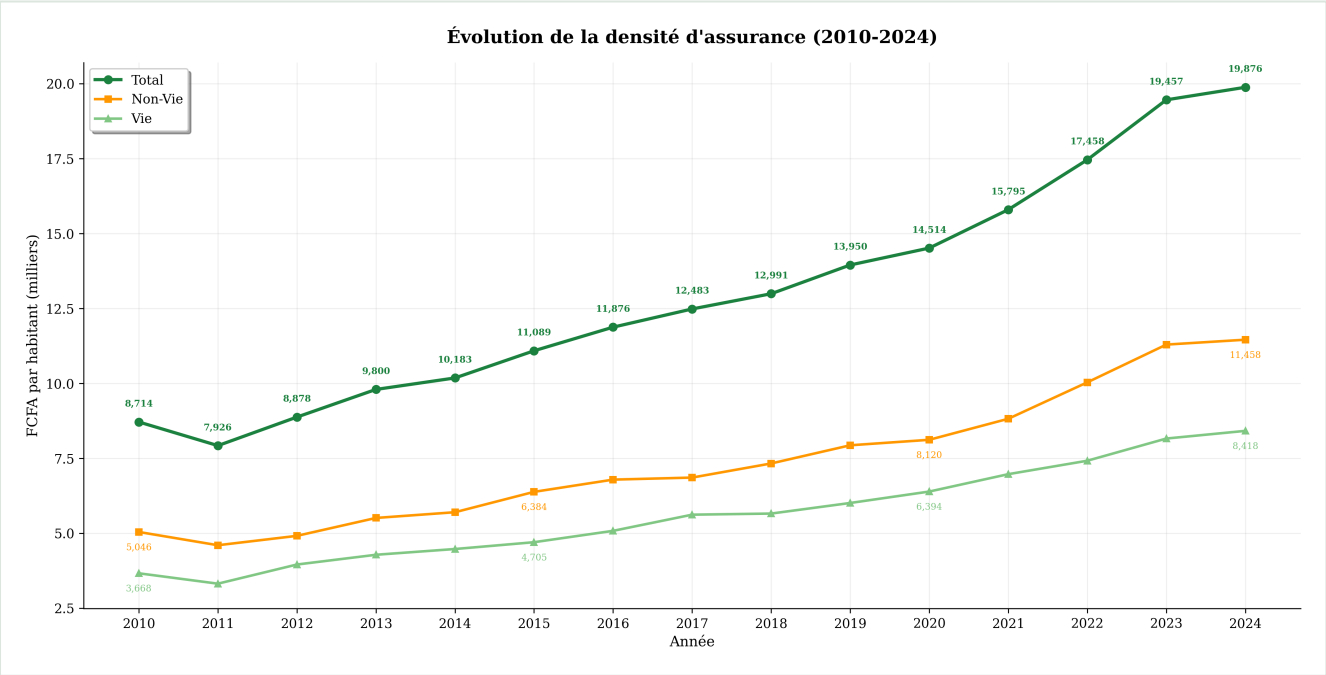
■ **Tableau 5 : Taux de pénétration et densité d'assurance**

Année	PIB (Mds FCFA)	Population (M)	Pénétration Vie	Pénétration Non-Vie	Pénétration Globale	Densité (FCFA/hab)
2020	36 278	28,73	0,51%	0,64%	1,15%	14 514
2021	40 367	29,39	0,51%	0,64%	1,15%	15 795
2022	44 239	30,21	0,51%	0,69%	1,19%	17 458
2023	48 999	30,94	0,52%	0,71%	1,23%	19 457
2024	52 821	31,72	0,51%	0,69%	1,19%	19 876

Source : Direction des Assurances, INS, FMI



Graphique 8 : Évolution des taux de pénétration (2010-2024)



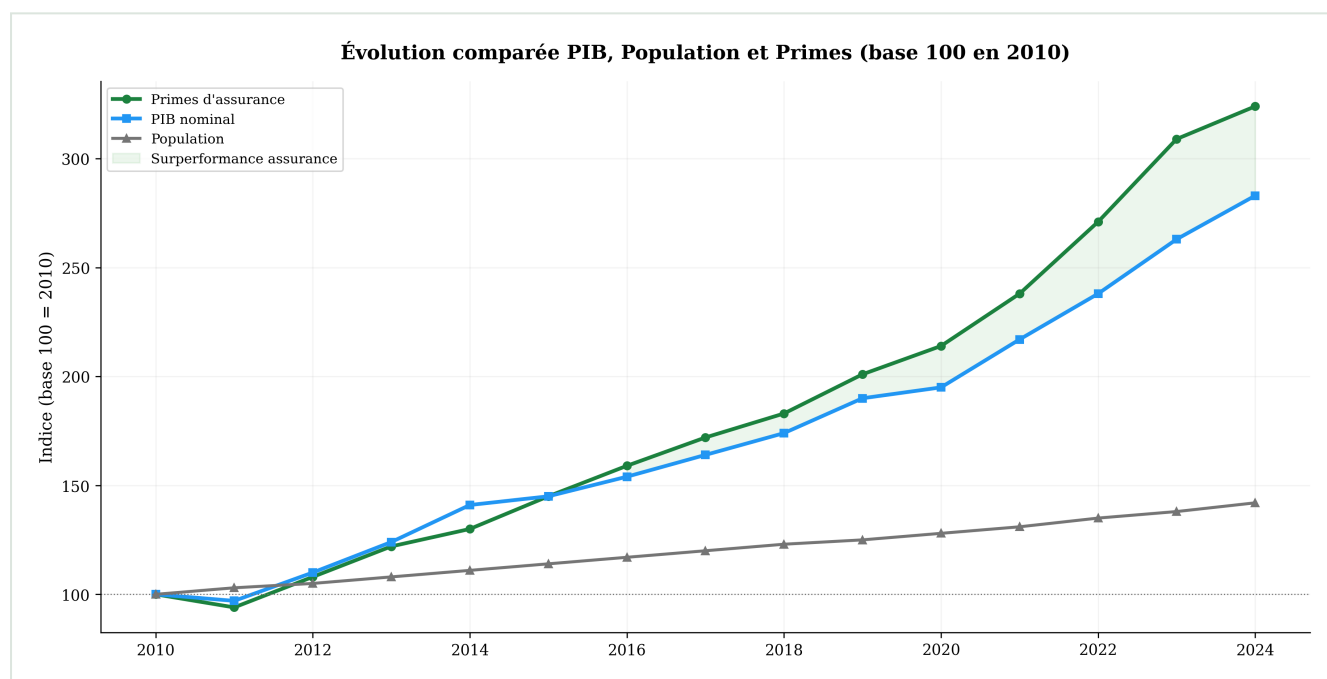
Graphique 9 : Évolution de la densité d'assurance (FCFA/Habitant) sur la période 2010-2024

L'analyse conjointe des taux de pénétration et de la densité d'assurance en Côte d'Ivoire entre 2010 et 2024 met en évidence une **progression réelle mais insuffisante** du marché au regard du potentiel économique du pays.

Le **taux de pénétration global** recule à **1,19 %** du PIB en 2024, retrouvant son niveau de 2022, après avoir atteint un point haut à 1,23 % en 2023. Ce repli constitue un **signal préoccupant** : il traduit le fait que la croissance du PIB nominal (+7,8 %) a été sensiblement supérieure à celle des primes d'assurance (+4,7 %). En d'autres termes, le marché de l'assurance **n'a pas pleinement capté le dynamisme de l'économie nationale** en 2024, une partie de la richesse créée n'ayant pas été convertie en demande d'assurance.

Le taux de pénétration Vie reste **remarquablement stable à 0,51 %** depuis 2020, témoignant d'une corrélation étroite entre la croissance des primes Vie et celle du PIB. Le taux Non-Vie recule à **0,69 %** contre 0,71 % en 2023, ce qui interroge sur la capacité du secteur Non-Vie à élargir sa base d'assurés dans un contexte de forte croissance économique et d'investissements massifs en infrastructures.

La **densité d'assurance** progresse néanmoins à **19 876 FCFA par habitant** (+2,2 %), son **plus haut niveau historique**, confirmant l'élargissement progressif de la base assurée. Cette densité reste toutefois très inférieure aux standards des marchés plus développés (environ 50 000 FCFA en Afrique du Sud, plus de 2 millions de FCFA en France) et révèle un **potentiel de développement considérable**, notamment en matière d'inclusion financière, de micro-assurance et de produits adaptés aux besoins des populations non encore desservies.



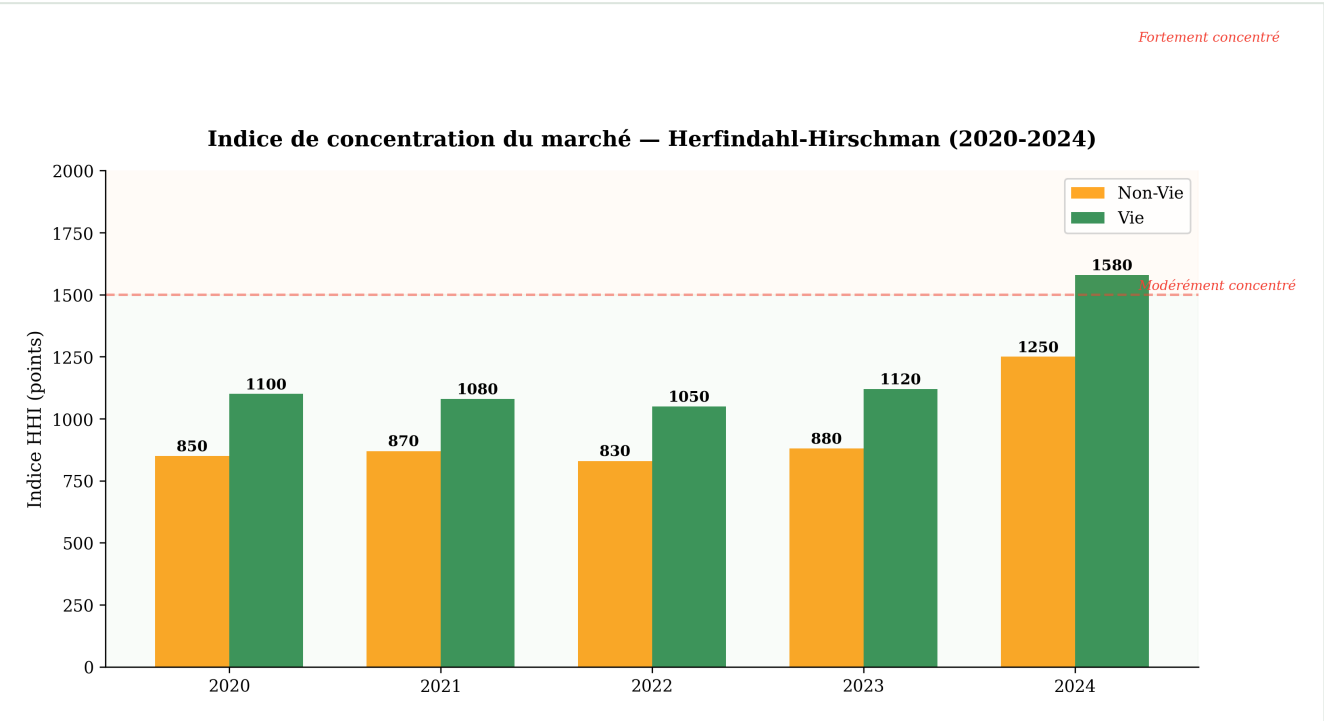
Graphique 10 : Évolution comparée du PIB, de la Population et des Primes d'assurance (base 100 en 2010)

Le graphique ci-dessus illustre l'évolution relative des principaux agrégats économiques et assurantiels, avec une base 100 en 2010. Plusieurs enseignements se dégagent :

- Les **primes d'assurance** (indice 324 en 2024, base 100 en 2010) ont crû à un rythme globalement supérieur à celui du **PIB nominal** (indice 283), confirmant un **approfondissement réel du marché** sur la période. L'**élasticité** des primes au PIB, supérieure à 1 sur la décennie, traduit un effet de rattrapage caractéristique des marchés d'assurance en développement ;
- Toutefois, **l'écart entre les deux courbes s'est réduit en 2024**, signalant l'essoufflement de l'effet de rattrapage et la nécessité d'identifier de **nouveaux relais de croissance** (digitalisation, micro-assurance, assurance agricole, assurances obligatoires) ;

- La **population** (indice 142) a crû régulièrement de 2,5 % par an, un rythme qui continue de peser sur les ratios par habitant et souligne l'importance d'une stratégie d'inclusion assurantielle ambitieuse.

2.6 Indice de concentration du marché (Herfindahl-Hirschman)



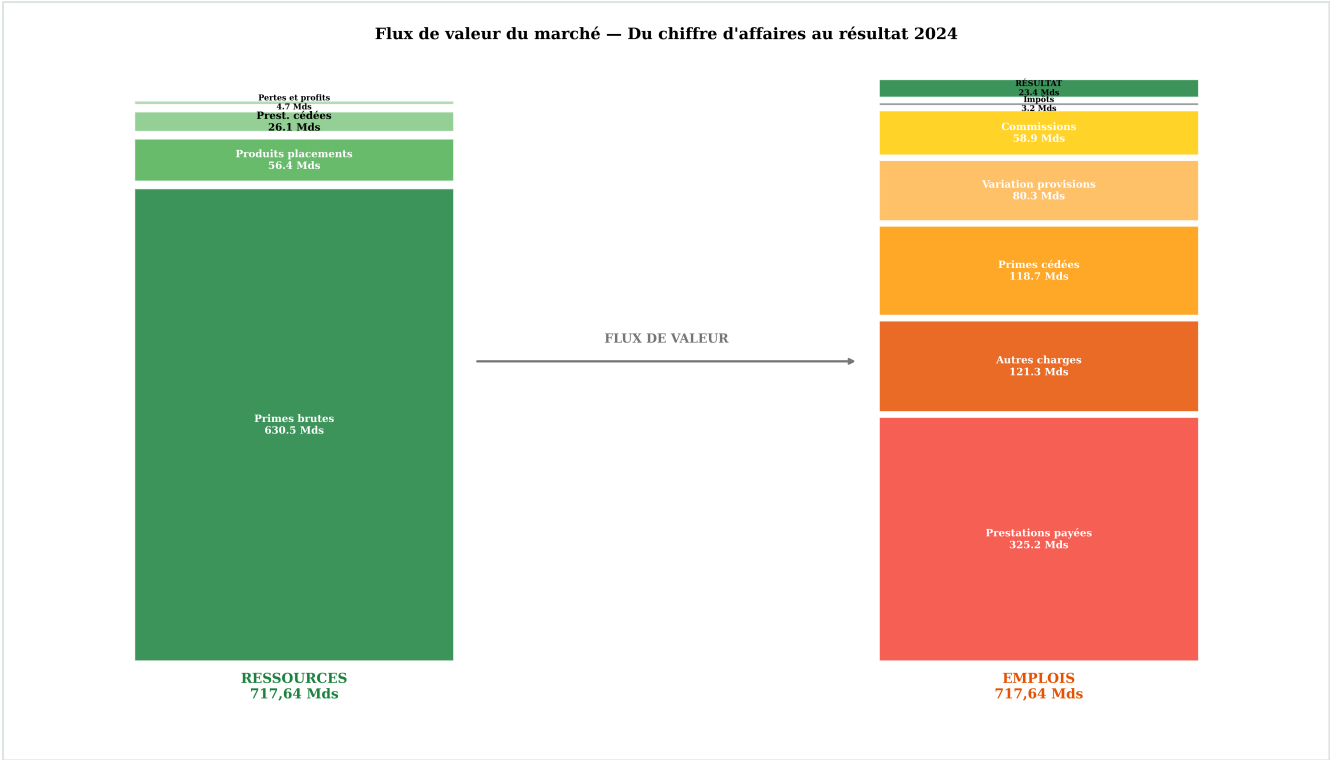
Indice de concentration HHI (2020-2024)

L'indice de Herfindahl-Hirschman (HHI), obtenu par la somme des carrés des parts de marché de chaque opérateur, permet de mesurer le degré de concentration d'un marché. Un indice inférieur à **1 500 points** indique un marché **faiblement concentré**, entre **1 500 et 2 500** un marché **modérément concentré**, et au-delà de **2 500** un marché **fortement concentré**.

En assurance **Non-Vie**, l'indice HHI a connu une **hausse significative** en 2024, principalement imputable à la création de SANLAMALLIANZ qui concentre à elle seule **29,3 %** de part de marché, un niveau de domination individuelle sans précédent. Le marché Non-Vie est passé d'une situation de concentration modérée à une situation de **concentration plus marquée**, soulevant des questions sur l'équilibre concurrentiel et sur la capacité des acteurs de taille modeste à préserver leur positionnement face à un leader disposant d'avantages considérables en termes d'économies d'échelle, de pouvoir de négociation avec les réassureurs et de capacité d'investissement technologique.

En assurance **Vie**, la concentration reste élevée et structurelle, avec trois acteurs (SUNU VIE, SANLAMALLIANZ VIE et NSIA VIE) représentant près de **72 %** du marché. Cette concentration, si elle est le reflet d'un marché où la taille critique est un facteur clé de compétitivité (gestion d'actifs, réseau de distribution, expertise actuarielle), limite les perspectives de diversification de l'offre et de la concurrence par les prix.

2.7 Flux de valeur du marché — Diagramme de Sankey



Graphique : Sankey Diagram — Flux des primes du marché global 2024

CLÉS DE LECTURE

Flux entrants (gauche) :

- Primes brutes : 630,45 Mds (large flux vert)
- Produits placements : 56,41 Mds
- Charge prest. cédées : 26,12 Mds
- Pertes et profits : 4,66 Mds

Flux sortants (droite) :

- Prestations payées : 292,25 Mds (large flux rouge)
- Autres charges : 121,34 Mds
- Primes cédées : 118,68 Mds
- Variation provisions : 80,30 Mds
- Commissions : 58,86 Mds
- Impôts : 3,16 Mds
- RÉSULTAT : 23,45 Mds

Le diagramme de Sankey retrace le parcours de la valeur depuis les **ressources totales du marché** (717,64 milliards de FCFA comprenant les primes, les produits financiers, les récupérations de réassurance et les éléments exceptionnels) jusqu'au **résultat avant affectation** (23,45 milliards de FCFA), en passant par les différents postes d'emploi.

Cette représentation permet d'apprécier visuellement les proportions et d'identifier les principaux **leviers de création et de destruction de valeur** dans le modèle économique assurantiel :

- Les **prestations payées aux assurés** (292,25 milliards) constituent la première destination des ressources du marché, absorbant **40,7 %** du total. C'est la raison d'être du secteur ;

- Les **frais de gestion et commissions** (180,20 milliards cumulés) représentent le deuxième poste (**25,1 %**), interrogeant sur la capacité du secteur à optimiser ses coûts de fonctionnement et de distribution ;
- Les **cessions en réassurance** (nettes) absorbent **12,9 %** des ressources, reflet du besoin de couverture contre les risques de grande ampleur ;
- La **variation des provisions** (80,30 milliards, **11,2 %**) traduit la constitution de réserves pour faire face aux engagements futurs ;
- Le **résultat net** (23,45 milliards) ne représente que **3,3 %** des ressources totales, illustrant la **finesse des marges** du secteur assurantiel et la nécessité d'une gestion rigoureuse de chaque composante du compte de résultat.

03

3 ÈME PARTIE

Assurance Vie

CHIFFRES CLÉS — 2024

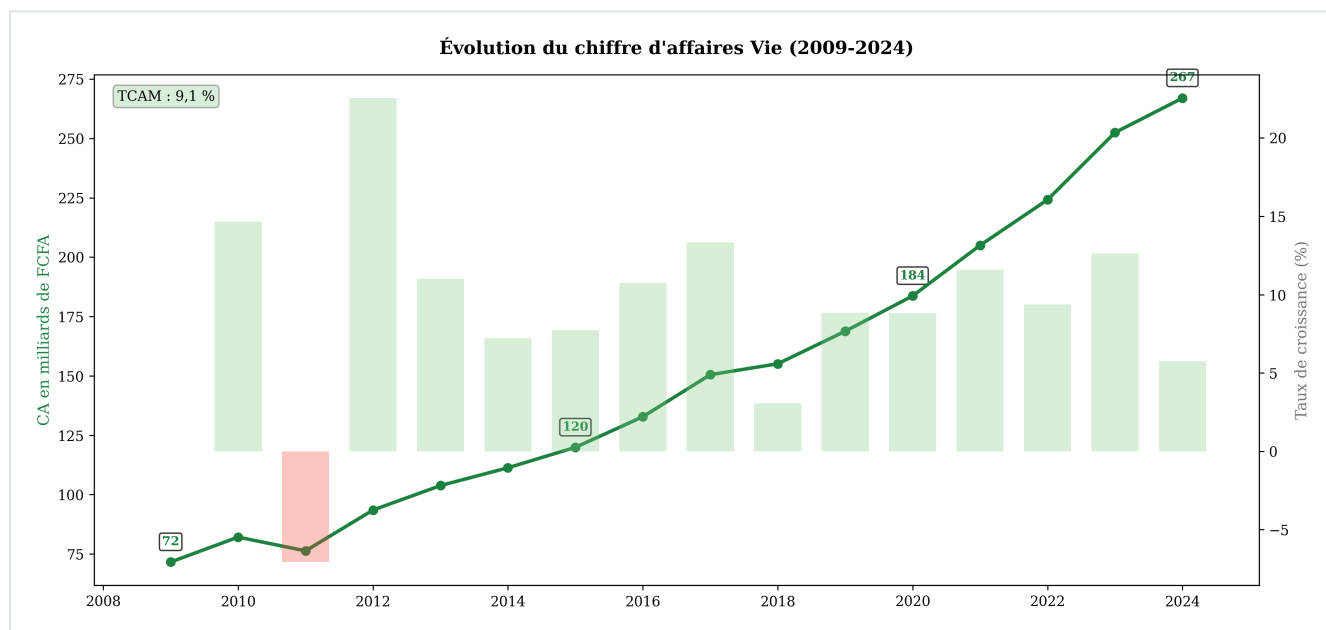
CHIFFRE D'AFFAIRES	267,01 Milliards
RÉSULTAT NET	20,42 Milliards
TOTAL BILAN	1 112,62 Milliards
TOTAL ACTIF ADMIS	1 020,67 Milliards
TOTAL DES ER	976,30 Milliards
TAUX DE COUVERTURE ER	104,6%
NOMBRE DE SOCIÉTÉS	12]

Assurance Vie

3.1 Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance Vie

Le chiffre d'affaires de l'assurance Vie s'établit à **267,01 milliards de FCFA** en 2024, en hausse de **5,7 %** par rapport à 2023 (252,50 milliards de FCFA). Cette croissance, bien que modérée comparée aux performances des exercices précédents (+12,6 % en 2023, +9,4 % en 2022), confirme la **dynamique positive** du segment Vie, qui bénéficie de l'essor de la bancassurance, de la diversification des produits d'épargne et d'une prise de conscience progressive de la prévoyance au sein de la population ivoirienne.

La part de l'assurance Vie dans le marché global se maintient à **42,4 %** en 2024, un niveau comparable aux exercices précédents (41,9 % en 2023, 42,5 % en 2022), mais qui reste en deçà du seuil de **50 %** atteint dans les marchés d'assurance les plus matures. Cette situation témoigne du potentiel de développement considérable du segment Vie en Côte d'Ivoire, dans un contexte où l'épargne longue, la préparation à la retraite et la protection familiale constituent des besoins croissants au sein d'une classe moyenne en expansion.



Graphique 11 : Évolution du chiffre d'affaires Vie (2009-2024)

Sur la période 2009-2024, le chiffre d'affaires Vie a été **multiplié par 3,7**, passant de 71,6 milliards à 267,0 milliards de FCFA, soit un **taux de croissance annuel moyen de 9,1 %**. Cette trajectoire, légèrement supérieure à celle du marché global (8,9 %), traduit l'approfondissement progressif du segment Vie, porté par le développement de l'épargne-assurance et la montée en puissance de la bancassurance comme canal de distribution privilégié.

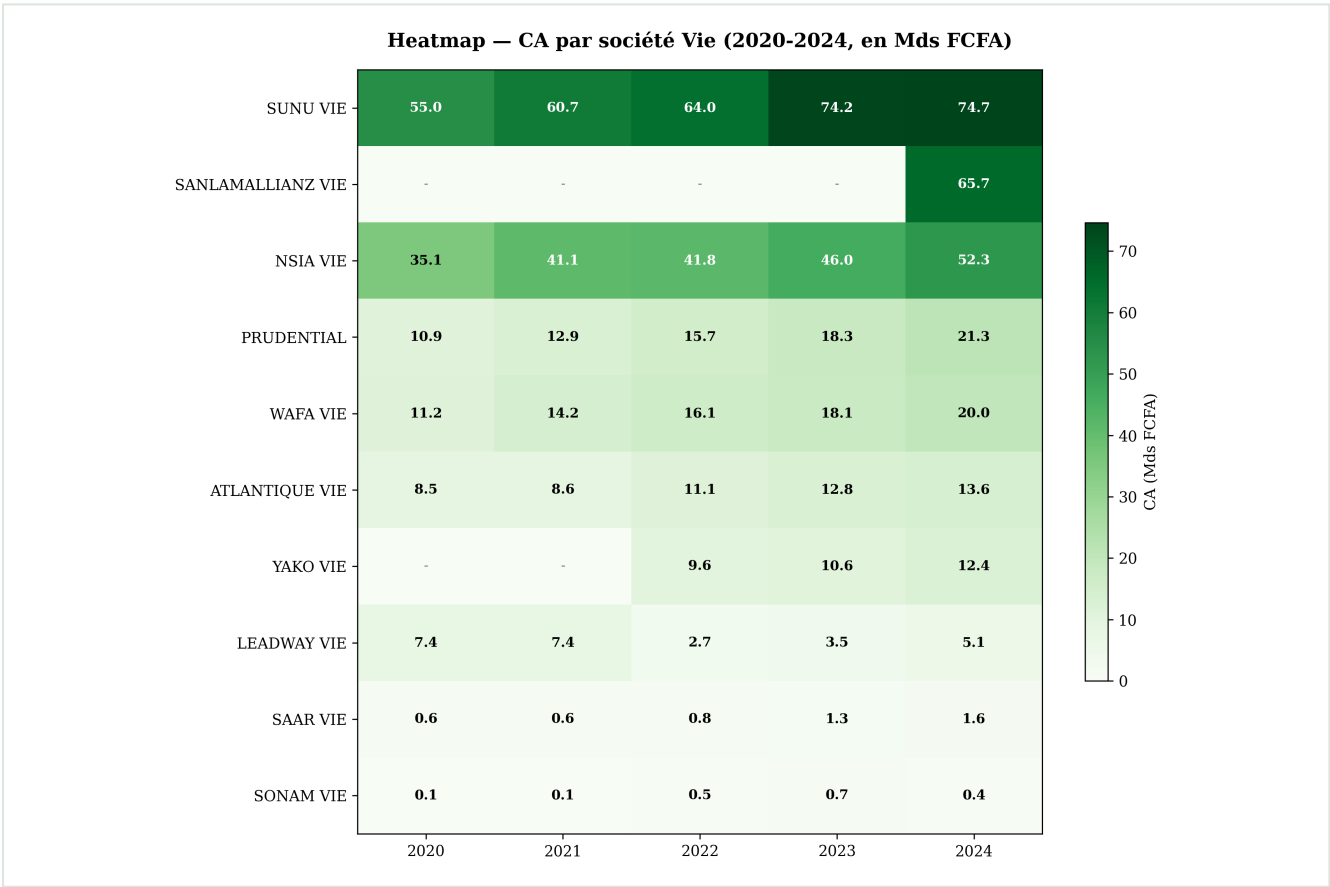
3.2 Parts de marché de l'assurance Vie

L'exercice 2024 a été profondément marqué par la **fusion ALLIANZ VIE – SANLAM VIE**, qui a donné naissance à **SANLAMALLIANZ VIE**, reconfigurant significativement la hiérarchie du marché. Par ailleurs, l'agrément de **CORIS VIE** a enrichi le paysage concurrentiel d'un nouvel acteur adossé au groupe bancaire CORIS.

■ **Tableau 6 : Chiffre d'affaires et parts de marché Vie 2024**

Rang	Société	CA 2024 (Mds)	Part de marché	Croissance 24/23
1	SUNU VIE	74,66	28,0 %	+0,6 %
2	SANLAMALLIANZ VIE	65,66	24,6 %	Fusion
3	NSIA VIE	52,27	19,6 %	+13,5 %
4	PRUDENTIAL BELIFE	21,27	8,0 %	+16,1 %
5	Wafa Vie	20,03	7,5 %	+10,8 %
6	ATLANTIQUE ASSURANCES VIE	13,56	5,1 %	+5,6 %
7	YAKO AFRICA VIE	12,45	4,7 %	+17,3 %
8	LEADWAY VIE	5,10	1,9 %	+45,7 %
9	SAAR VIE	1,55	0,6 %	+15,8 %
10	SONAM VIE	0,44	0,2 %	-34,5 %
TOTAL MARCHÉ		267,01	100,0 %	+5,7 %

Source : Direction des Assurances — État CEG



Graphique 12 : Heatmap — Chiffre d'affaires par société Vie (2020-2024)

Le marché Vie est dominé par **trois acteurs majeurs** qui concentrent à eux seuls **72,2 %** du chiffre d'affaires :

SUNU VIE conserve sa position de **leader historique** avec **74,66 milliards de FCFA** et **28,0 %** de part de marché. Toutefois, sa croissance est quasiment nulle en 2024 (**+0,6 %**), un contraste saisissant avec les performances des exercices précédents (**+16,1 %** en 2023, **+5,4 %** en 2022). Ce ralentissement, le plus marqué parmi les grands acteurs, pourrait traduire un effet de taille (difficulté à maintenir des taux de croissance élevés sur une base importante) ou une pression concurrentielle accrue liée à l'émergence de **SANLAMALLIANZ VIE**.

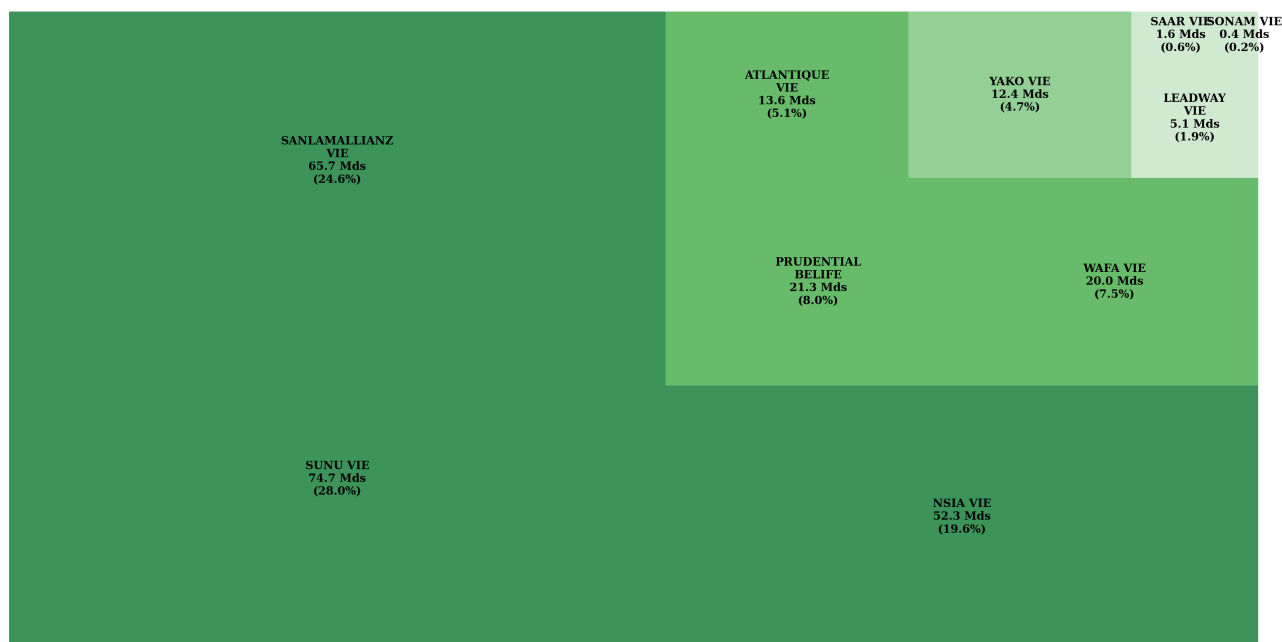
SANLAMALLIANZ VIE, née de la fusion **ALLIANZ VIE** (34,61 milliards en 2023) et **SANLAM VIE** (32,24 milliards en 2023), s'impose d'emblée comme le **deuxième acteur du marché** avec **65,66 milliards de FCFA** et **24,6 %** de part de marché. La réalisation d'un chiffre d'affaires légèrement inférieur à la somme des chiffres d'affaires 2023 des deux entités fusionnées (66,85 milliards) suggère un **léger effet d'érosion transitoire** lié aux perturbations opérationnelles de la fusion, sans remettre en cause la pertinence stratégique de l'opération.

NSIA VIE confirme sa trajectoire de croissance soutenue avec **52,27 milliards de FCFA** (**+13,5 %**), se positionnant comme le troisième acteur et le **plus dynamique des grands opérateurs**. Cette performance traduit l'efficacité de sa stratégie de développement commercial, appuyée sur un réseau de distribution diversifié et une offre de produits adaptée aux besoins du marché.

Parmi les **challengers** (part de marché comprise entre 5 % et 10 %), **PRUDENTIAL BELIFE** et **Wafa VIE** affichent des croissances à deux chiffres (respectivement **+16,1 %** et **+10,8 %**), témoignant du dynamisme de ces opérateurs de taille intermédiaire qui gagnent progressivement des parts de marché. **ATLANTIQUE ASSURANCES VIE** affiche une croissance plus modérée de **+5,6 %**, dans un contexte de restructuration de son réseau de distribution.

Parmi les **acteurs de niche**, **YAKO AFRICA VIE** se distingue par la croissance la plus forte du marché (**+17,3 %**), confirmant le succès de son positionnement sur les segments de la micro-assurance et des produits accessibles. **LEADWAY VIE**, malgré un chiffre d'affaires encore modeste (5,10 milliards), enregistre un bond spectaculaire de **+45,7 %**, suggérant un repositionnement stratégique prometteur. À l'inverse, **SONAM VIE** poursuit son repli avec une chute de **-34,5 %**, sa production se réduisant à un niveau symbolique de 0,44 milliard.

Parts de marché Vie 2024 — Treemap

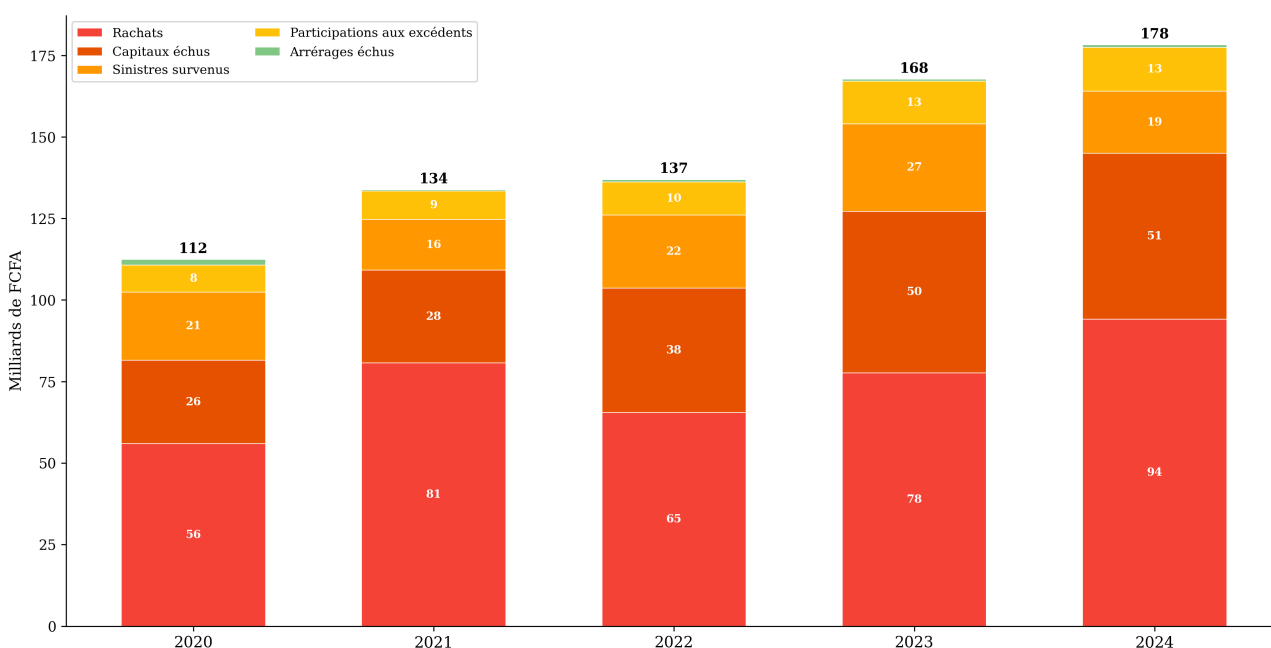


Graphique : Treemap — Parts de marché Vie 2024

3.3 Les prestations de l'assurance Vie

L'analyse des prestations constitue un indicateur fondamental de la mission sociale de l'assurance Vie : restituer aux assurés et bénéficiaires les sommes qui leur sont dues au titre des contrats souscrits. En 2024, les prestations Vie effectivement payées s'élèvent à **145,27 milliards de FCFA**, en recul de **8,3 %** par rapport au niveau exceptionnellement élevé de 2023 (158,34 milliards). Ce repli traduit un retour à la normale après un exercice 2023 marqué par le reversement des sommes en déshérence à la Caisse de Dépôt et de Consignation.

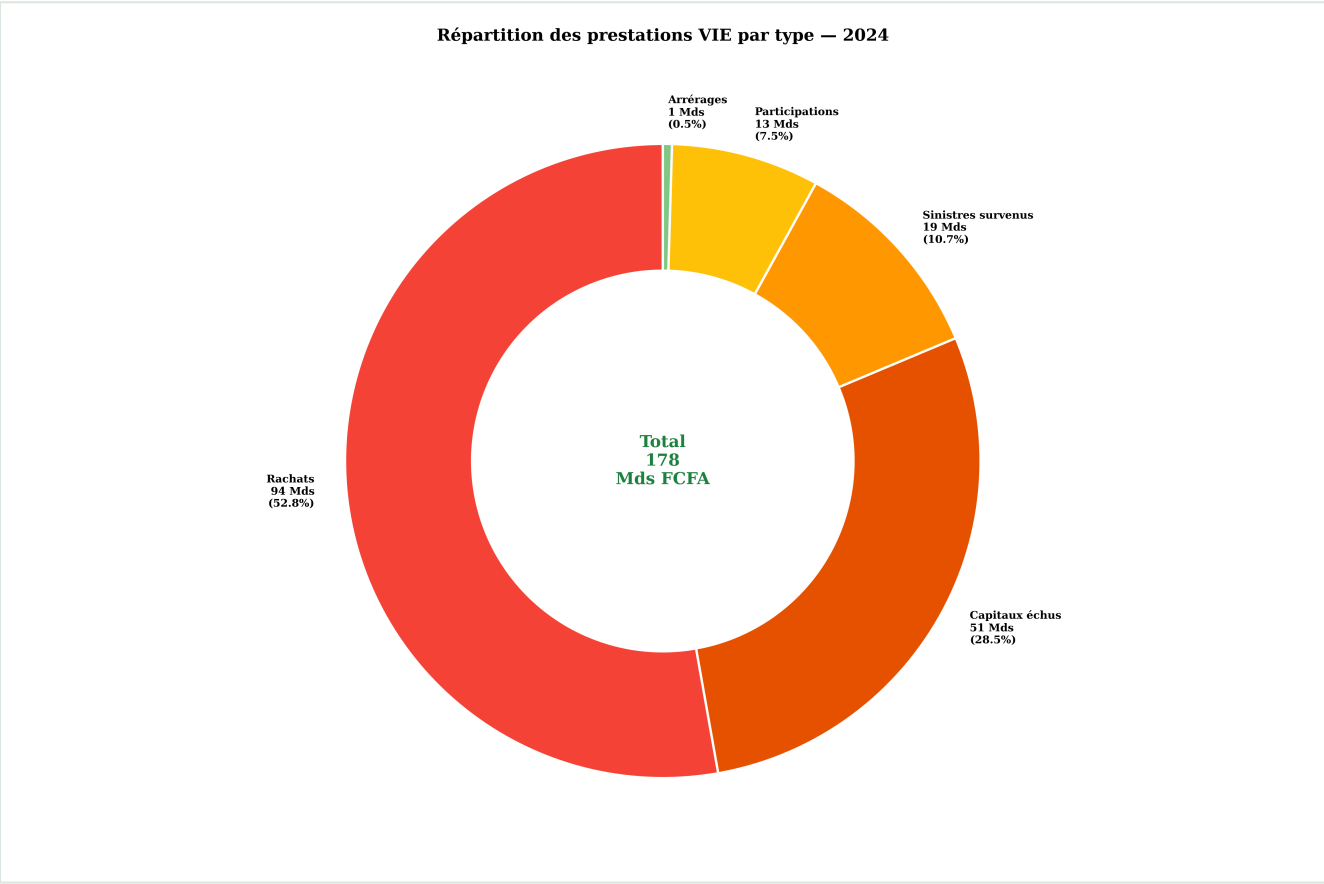
Prestations VIE par type (2020-2024)



Graphique : Prestations VIE par type (2020-2024)

L'analyse de la décomposition des prestations par type révèle la **prédominance structurelle des rachats** dans les flux sortants de l'assurance Vie ivoirienne. Les rachats représentent la composante la plus importante des prestations, reflet de la nature essentiellement financière du portefeuille Vie où les contrats d'épargne et de capitalisation dominent. Cette prépondérance des rachats soulève une question de fond sur la capacité du secteur à fidéliser ses assurés sur le long terme, dans un contexte de concurrence accrue des produits d'épargne bancaires et du mobile money.

Les **capitaux échus**, deuxième composante, correspondent aux contrats arrivés à leur terme contractuel. Leur évolution est directement corrélée à l'ancienneté du portefeuille. Les **sinistres survenus** (décès) et les **participations aux excédents** complètent le tableau des prestations.



Graphique : Répartition des prestations VIE par type — 2024

Source : Direction des Assurances — État CEG

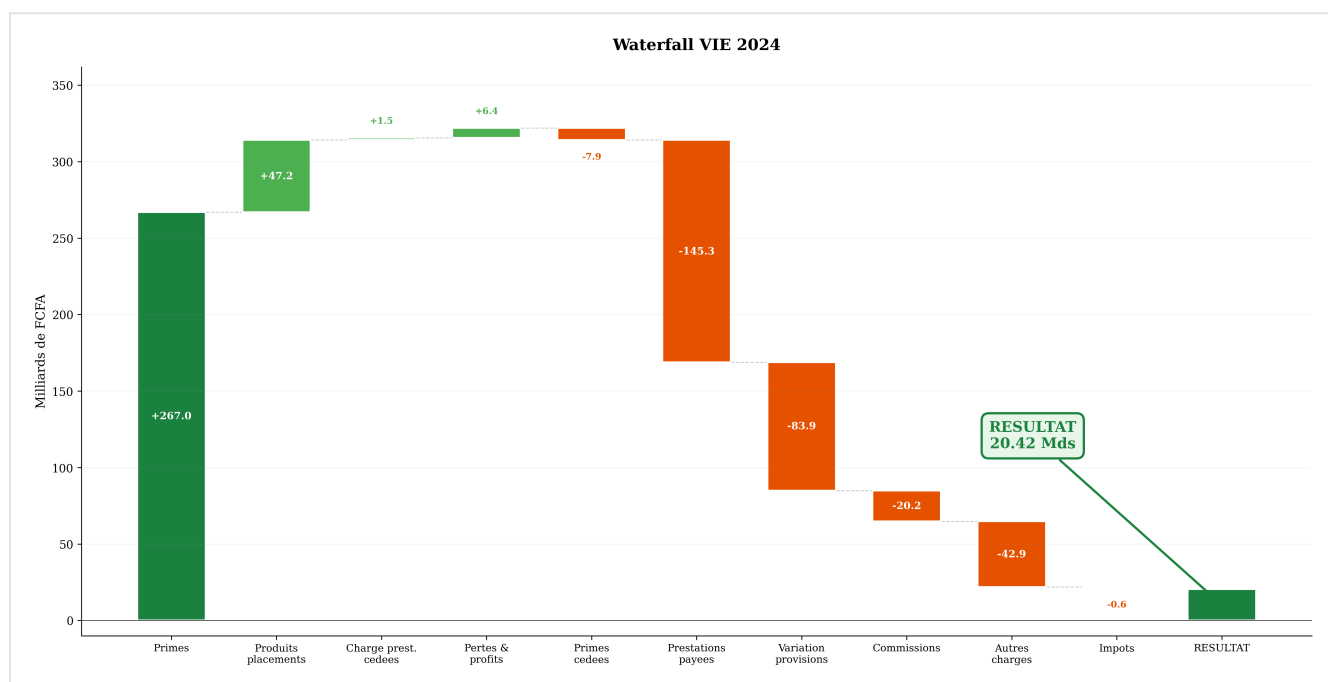
Le diagramme en anneau met en évidence la structure des prestations Vie en 2024, où les rachats et les capitaux échus concentrent l'essentiel des flux. Cette structure confirme le caractère **principalement financier** de l'assurance Vie ivoirienne, où la composante prévoyance (sinistres décès) reste proportionnellement modeste par rapport à la composante épargne.

3.4 Compte de résultat simplifié de l'assurance Vie

■ Tableau 7 : Compte de résultat simplifié — Assurance Vie

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Primes émises brutes	183,68	204,97	224,24	252,50	267,01	+5,7%
Produits de placements nets	29,05	31,13	37,18	43,89	47,18	+7,5%
Primes cédées	5,14	5,01	5,38	6,83	7,91	+15,8%
Prestations payées	102,02	123,85	119,88	158,34	145,27	-8,3%
Charge de prestations cédées	4,02	5,56	1,30	2,04	1,46	-28,4%
Variation de provisions	59,58	59,14	73,86	63,85	50,88	-20,3%
Charges de commissions	12,02	14,21	15,75	19,55	20,19	+3,3%
Autres charges	30,50	32,91	37,61	43,17	43,78	+1,4%
Pertes et profits	0,46	8,37	3,53	11,62	5,54	-52,3%
Impôts sur le bénéfice	0,35	0,35	0,25	0,36	0,59	+63,9%
Résultat avant affectation	7,60	14,57	13,52	17,95	20,42	+13,8%

Source : Direction des Assurances — Données CEG, CGPP et T_NOTE_CONJONCTURE



Graphique : Waterfall — Du CA au résultat — Assurance Vie 2024

Source : Direction des Assurances — Données CEG et CGPP

Le diagramme en cascade illustre la formation du résultat Vie à partir du chiffre d'affaires de 267,01 milliards de FCFA. Les produits de placements (47,18 milliards) apportent une contribution significative, tandis que les prestations payées (145,27 milliards) et la variation de provisions (50,88 milliards) constituent les deux principaux postes de charges. Le résultat final de **20,42 milliards de FCFA** ne représente que **7,6 %** du chiffre d'affaires, soulignant la finesse des marges malgré la contribution substantielle des revenus financiers.

Le résultat avant affectation de l'assurance Vie atteint **20,42 milliards de FCFA** en 2024, en progression de **13,8 %** par rapport à 2023 (17,95 milliards). Cette performance, **la meilleure de la période d'analyse**, est portée par la conjonction de plusieurs facteurs favorables.

Les **produits de placements nets** progressent de **7,5 %** pour atteindre **47,18 milliards de FCFA**, confirmant le rôle central des revenus financiers dans le modèle économique de l'assurance Vie. Rapportés aux primes, les produits de placements représentent **17,7 %** du chiffre d'affaires, un

ratio qui souligne la **dimension financière prédominante** de l'activité Vie par rapport à la composante technique d'assurance pure.

Les **prestations payées** reculent de **-8,3 % à 145,27 milliards de FCFA**, après la forte hausse de 2023 (+32,1 %). Ce repli ne traduit pas une détérioration du service aux assurés mais plutôt un **retour à la normale** après un exercice 2023 marqué par le reversement des sommes en déshérence à la Caisse de Dépôt et de Consignation. Le ratio prestations/primes s'établit à **54,4 %**, en baisse par rapport à 2023 (62,7 %), un niveau plus soutenable pour l'équilibre technique des opérateurs.

La **variation de provisions** diminue significativement de **-20,3 % à 50,88 milliards de FCFA**. Cette évolution reflète un rythme de croissance des provisions mathématiques plus modéré qu'en 2023, cohérent avec le ralentissement de la collecte de primes observé sur l'exercice.

Les **charges de commissions** et les **autres charges** connaissent des progressions contenues (respectivement +3,3 % et +1,4 %), inférieures à la croissance des primes (+5,7 %), traduisant un **effet de levier opérationnel positif**. Le taux de gestion Vie s'améliore ainsi à **24,0 %** contre 25,2 % en 2023.

3.5 Répartition du chiffre d'affaires par catégorie de risque

L'analyse de la décomposition du chiffre d'affaires Vie par catégorie de contrat met en lumière la **structure du portefeuille** et les dynamiques de chaque segment.

■ **Tableau 8 : Répartition du chiffre d'affaires Vie par catégorie (en millions de FCFA)**

Catégorie	2020	2021	2022	2023	2024	Part 2024	Var 24/23
ASSURANCES INDIVIDUELLES							
Contrats en cas de décès	9 048	11 098	12 067	14 991	22 295	8,4%	+48,7%
Contrats mixtes	34 442	36 346	45 794	51 557	56 790	21,3%	+10,1%
Contrats d'épargne	62 014	74 584	74 005	81 419	99 090	37,1%	+21,7%
Capitalisation	2 864	60	242	265	357	0,1%	+34,7%
Complémentaires	588	655	751	816	736	0,3%	-9,8%
Sous-total Individuel	108 956	122 742	132 859	149 048	179 268	67,1%	+20,3%
ASSURANCES COLLECTIVES							
Contrats en cas de vie	—	—	100	116	145	0,1%	+25,0%
Contrats en cas de décès	23 397	27 302	30 049	34 668	30 449	11,4%	-12,2%
Contrats mixtes	1 742	1 882	1 940	2 200	2 823	1,1%	+28,3%
Contrats d'épargne	45 057	48 380	54 748	61 558	50 055	18,7%	-18,7%
Capitalisation	3 935	4 177	4 084	3 872	3 782	1,4%	-2,3%
Complémentaires	—	—	155	355	—	0,0%	—
Sous-total Collectif	74 130	81 740	91 076	102 769	87 254	32,7%	-15,1%
Acceptations Vie	593	491	669	686	467	0,2%	-31,9%
TOTAL GÉNÉRAL	183 678	204 973	224 605	252 502	266 989	100,0%	+5,7%

Source : Direction des Assurances — État C1

L'analyse de la structure du portefeuille Vie révèle des **dynamiques contrastées** entre les assurances individuelles et collectives en 2024 :

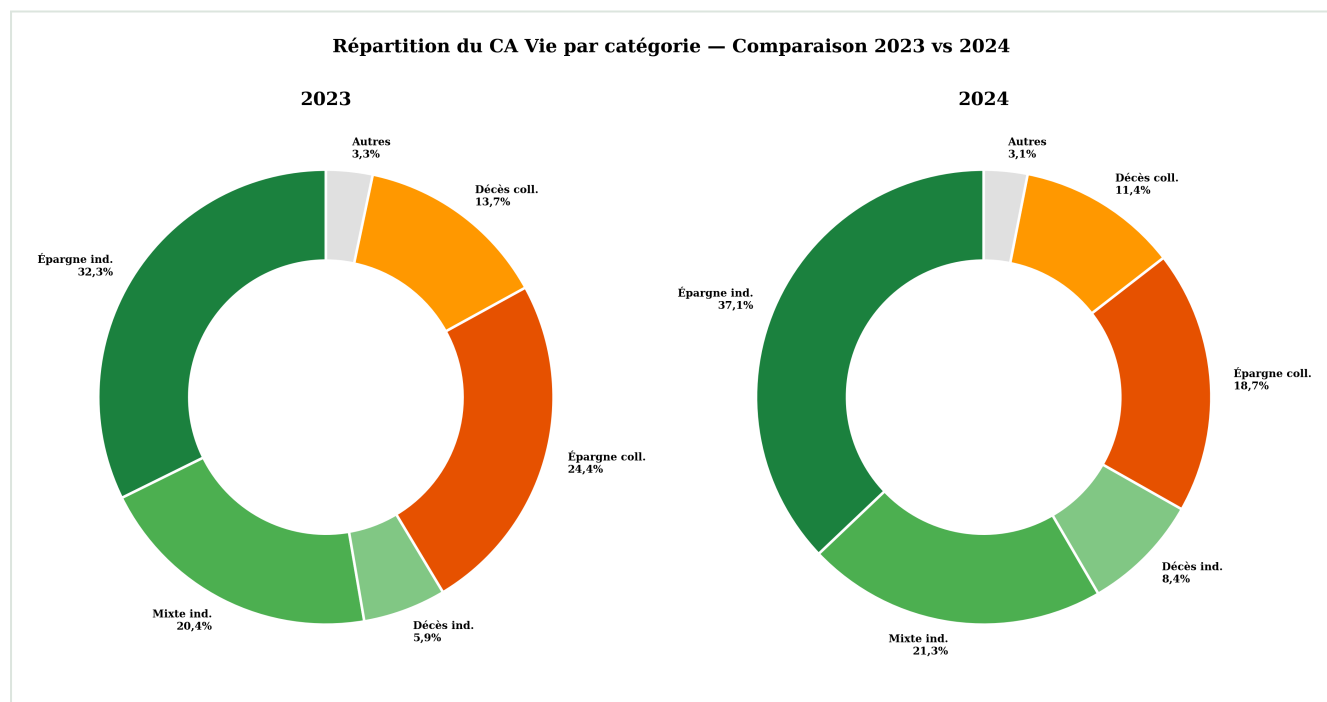
Les assurances individuelles affichent une croissance remarquable de **+20,3 %**, portant leur poids dans le portefeuille à **67,1 %** contre 59,0 % en 2023. Cette progression est tirée par deux segments moteurs :

- **L'épargne individuelle** (37,1 % du portefeuille) enregistre une hausse de **+21,7 %**, s'établissant à **99,09 milliards de FCFA**. Ce segment, le plus important du marché Vie, bénéficie de l'attrait croissant des contrats d'épargne-assurance comme alternative aux placements bancaires traditionnels, dans un environnement de taux favorable. La progression de la bancassurance, qui permet de proposer ces produits directement au guichet des banques, constitue un vecteur de développement déterminant ;
- **Les contrats de prévoyance décès individuels** (8,4 %) enregistrent la croissance la plus forte de l'exercice (**+48,7 %**), passant de 14,99 à 22,30 milliards de FCFA. Cette progression spectaculaire traduit une **prise de conscience accrue de la prévoyance familiale** et le succès des campagnes de sensibilisation menées par les assureurs et les autorités de supervision.

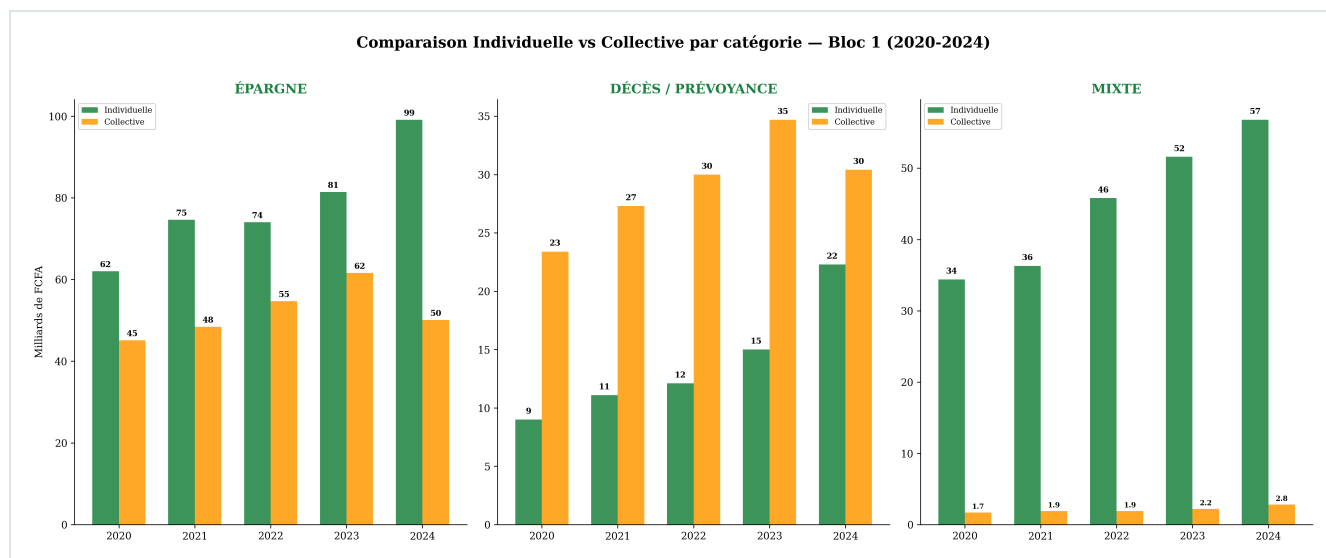
Les assurances collectives enregistrent en revanche un repli de **-15,1 %**, ramenant leur part à **32,7 %** du portefeuille (contre 40,7 % en 2023). Ce recul est imputable à deux segments :

- **L'épargne collective** (-18,7 %), qui passe de 61,56 à 50,06 milliards de FCFA, un recul qui pourrait refléter des phénomènes de rachats anticipés ou une réorientation de certaines entreprises vers des supports d'épargne alternatifs ;
- **La prévoyance décès collective** (-12,2 %), en repli de 34,67 à 30,45 milliards de FCFA, possiblement lié à la renégociation de certains contrats de groupe dans un contexte de pression sur les coûts.

L'épargne (individuelle et collective réunies) représente **55,8 %** du chiffre d'affaires Vie en 2024, confirmant la prédominance de la composante financière dans le modèle économique de l'assurance Vie ivoirienne. Les contrats **mixtes** (individuels et collectifs) pèsent **22,3 %**, et la **prévoyance décès** (individuelle et collective) **19,8 %**.



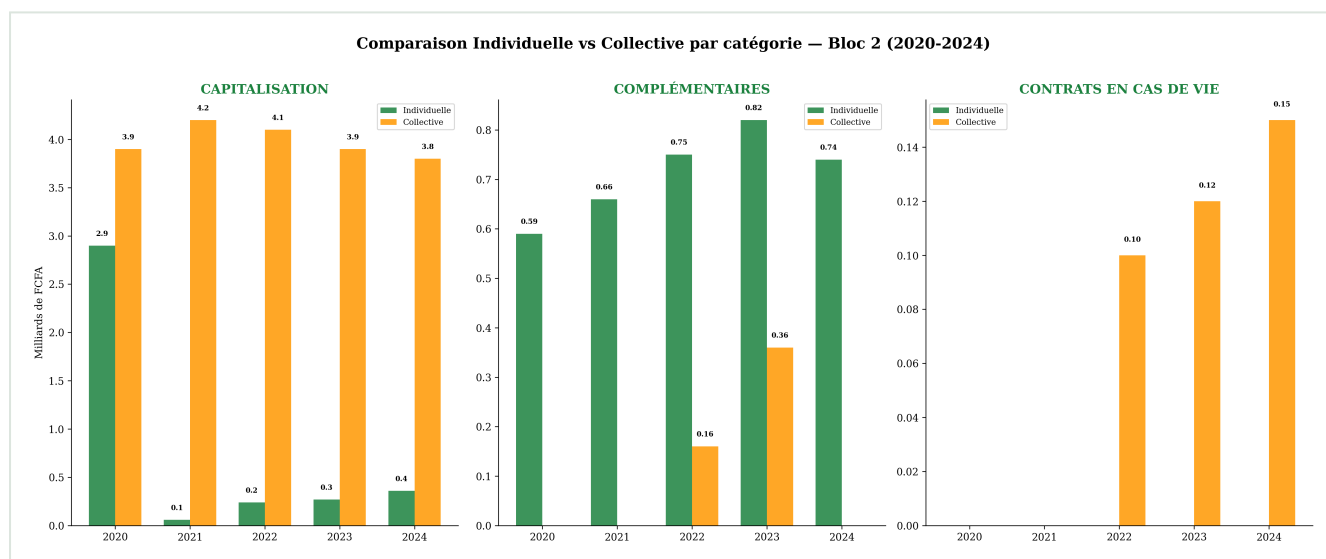
Graphique 13 : Répartition du chiffre d'affaires Vie par catégorie — Comparaison 2023 vs 2024



Graphique : Comparaison Individuelle vs Collective — Bloc 1 (Épargne, Décès, Mixte)

Source : Direction des Assurances — État C1

L'analyse comparative des catégories entre assurances individuelles et collectives met en lumière des dynamiques contrastées. En **épargne**, la composante individuelle (99,1 milliards) domine largement la collective (50,1 milliards) et l'écart s'est considérablement creusé en 2024. En **décès/prévoyance**, c'est l'inverse : les contrats collectifs (30,4 milliards) surpassent les individuels (22,3 milliards), reflet de la prédominance de la prévoyance groupe en entreprise. En **mixte**, la composante individuelle (56,8 milliards) est quasi exclusive, les contrats mixtes collectifs ne représentant que 2,8 milliards.

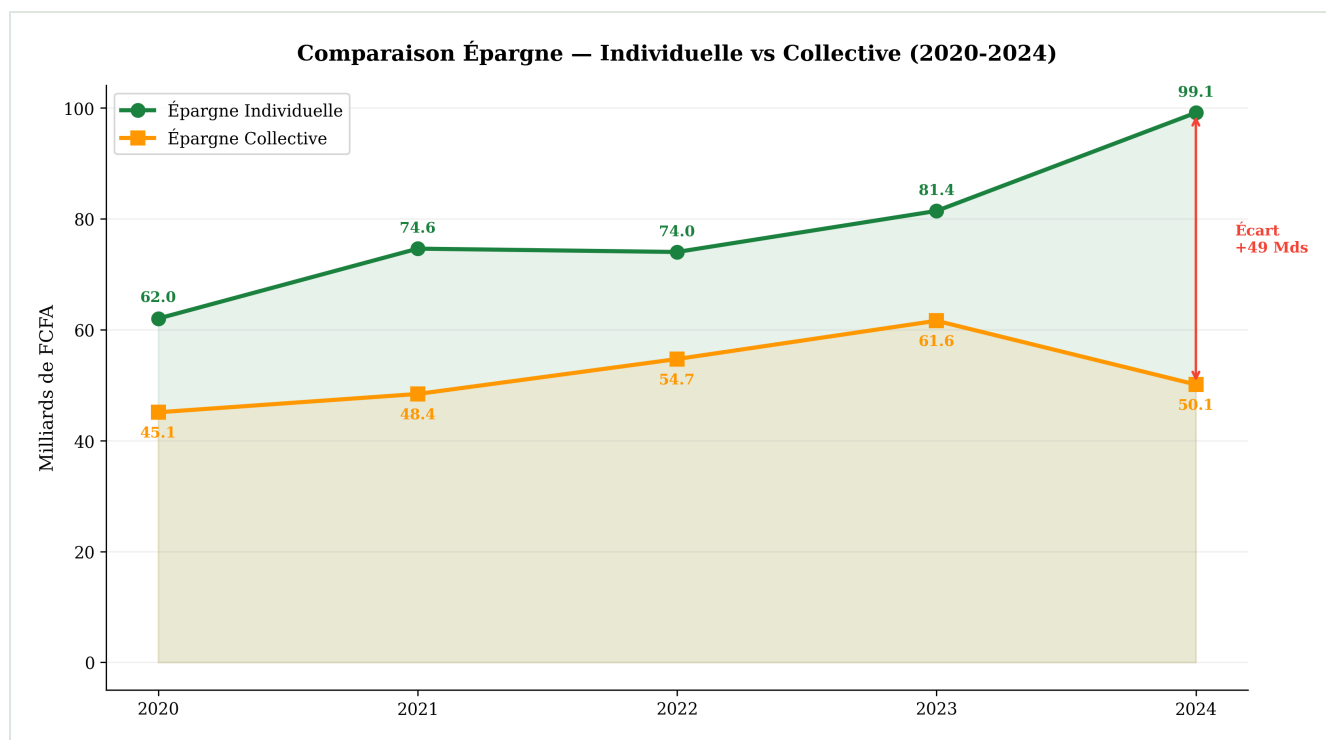


Graphique : Comparaison Individuelle vs Collective — Bloc 2 (Capitalisation, Complémentaires, Cas de vie)

Source : Direction des Assurances — État C1

Pour les catégories secondaires, la **capitalisation collective** (3,8 milliards) domine l'individuelle (0,4 milliard), reflétant la nature essentiellement institutionnelle de ces produits. Les **complémentaires** et les **contrats en cas de vie** restent des segments marginaux en volume.

Analyse détaillée par catégorie : Épargne Individuelle vs Collective

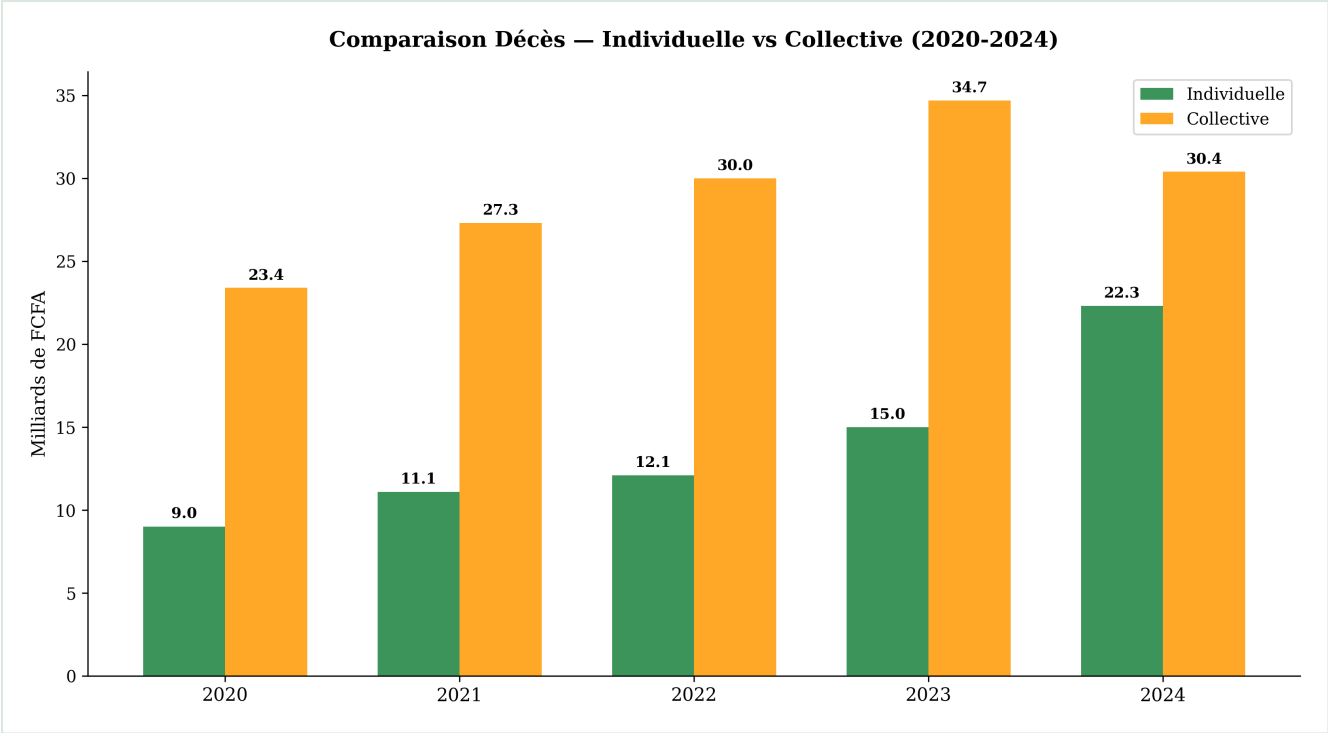


Comparaison Épargne Ind. vs Coll. (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — État C1

L'épargne constitue le segment le plus significatif du marché Vie. La **divergence spectaculaire** observée en 2024 entre l'épargne individuelle (99,1 milliards, +21,7 %) et l'épargne collective (50,1 milliards, -18,7 %) est un phénomène majeur. Alors que l'épargne individuelle connaît une accélération portée par le dynamisme de la bancassurance et l'attrait des contrats d'épargne-retraite, l'épargne collective subit un repli qui pourrait traduire des phénomènes de rachats anticipés par les entreprises ou une réorientation vers des supports alternatifs. L'écart entre les deux composantes, qui n'était que de 17 milliards en 2020, atteint **49 milliards en 2024**, illustrant une mutation profonde de la structure de la collecte.

Analyse détaillée par catégorie : Décès Individuelle vs Collective

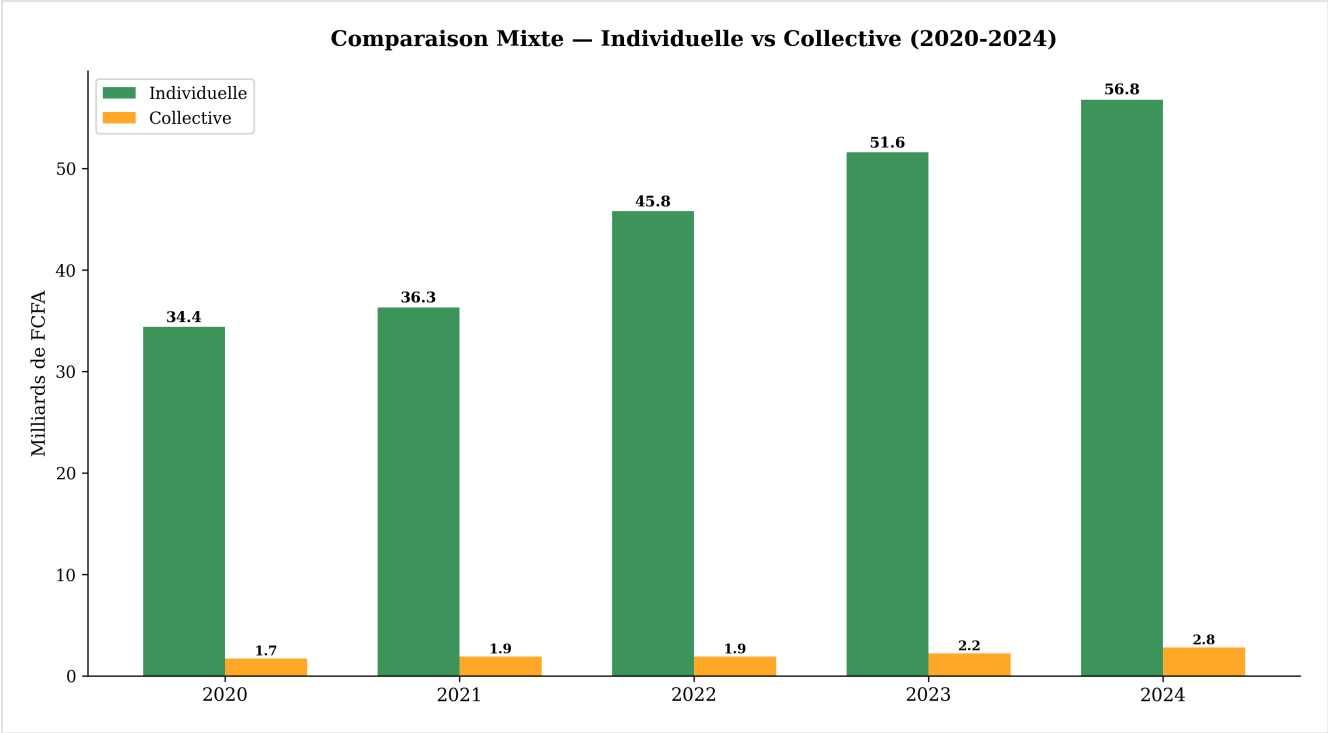


Comparaison Décès Ind. vs Coll. (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — État CI

En prévoyance décès, la situation est inversée : les **contrats collectifs** (30,4 milliards) dominent historiquement les contrats individuels (22,3 milliards), reflet de la prédominance de l'assurance décès groupe en entreprise. Toutefois, l'exercice 2024 marque un **rééquilibrage notable** : les contrats individuels progressent fortement (+48,7 %), réduisant l'écart avec les collectifs qui reculent de -12,2 %. Cette dynamique traduit une prise de conscience croissante de la prévoyance individuelle au sein de la population ivoirienne.

Analyse détaillée par catégorie : Mixte Individuelle vs Collective

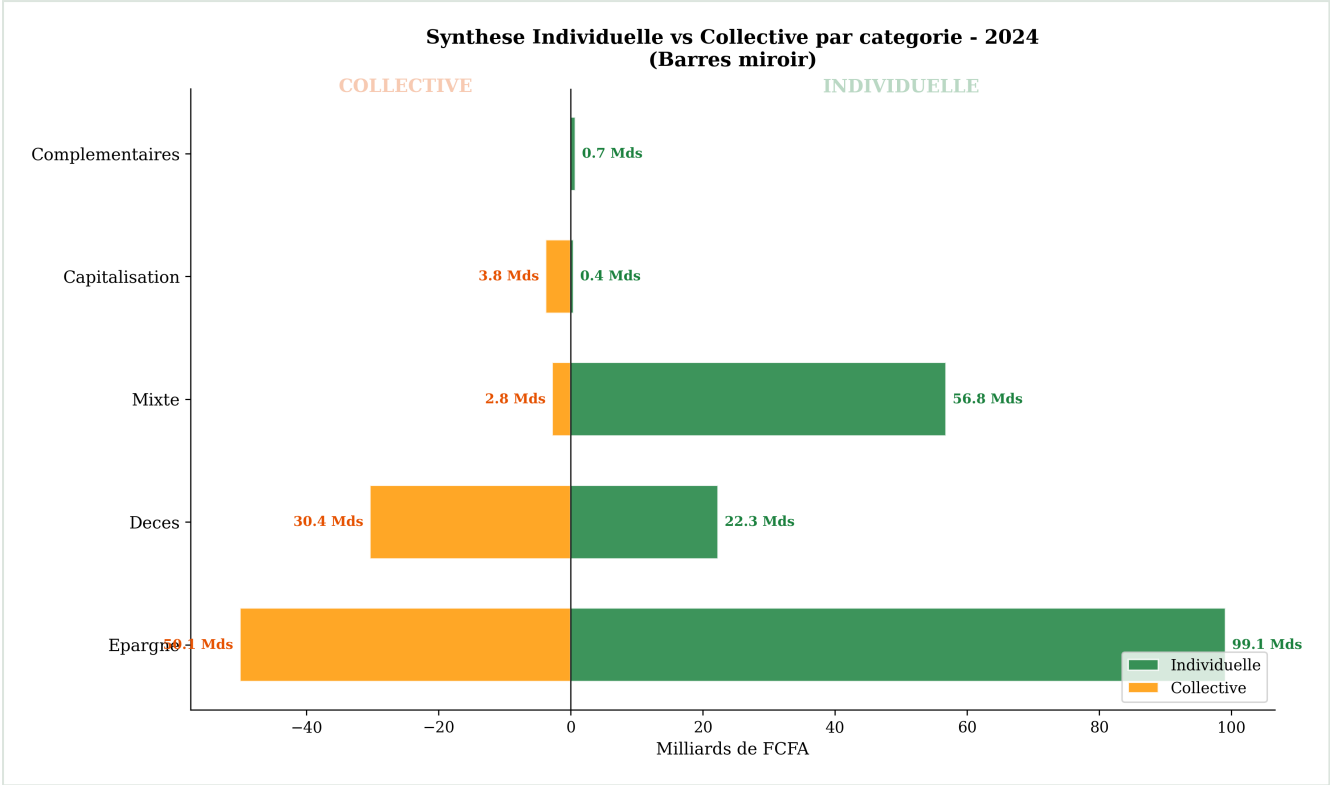


Comparaison Mixte Ind. vs Coll. (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — État C1

Les contrats mixtes (combinant épargne et prévoyance) sont quasi exclusivement individuels. L'écart est saisissant : **56,8 milliards** pour l'individuelle contre seulement **2,8 milliards** pour la collective. Cette asymétrie traduit la nature intrinsèquement personnelle du contrat mixte, conçu comme un instrument de planification financière individuelle.

Vue synthétique : Barres miroir Individuelle vs Collective 2024



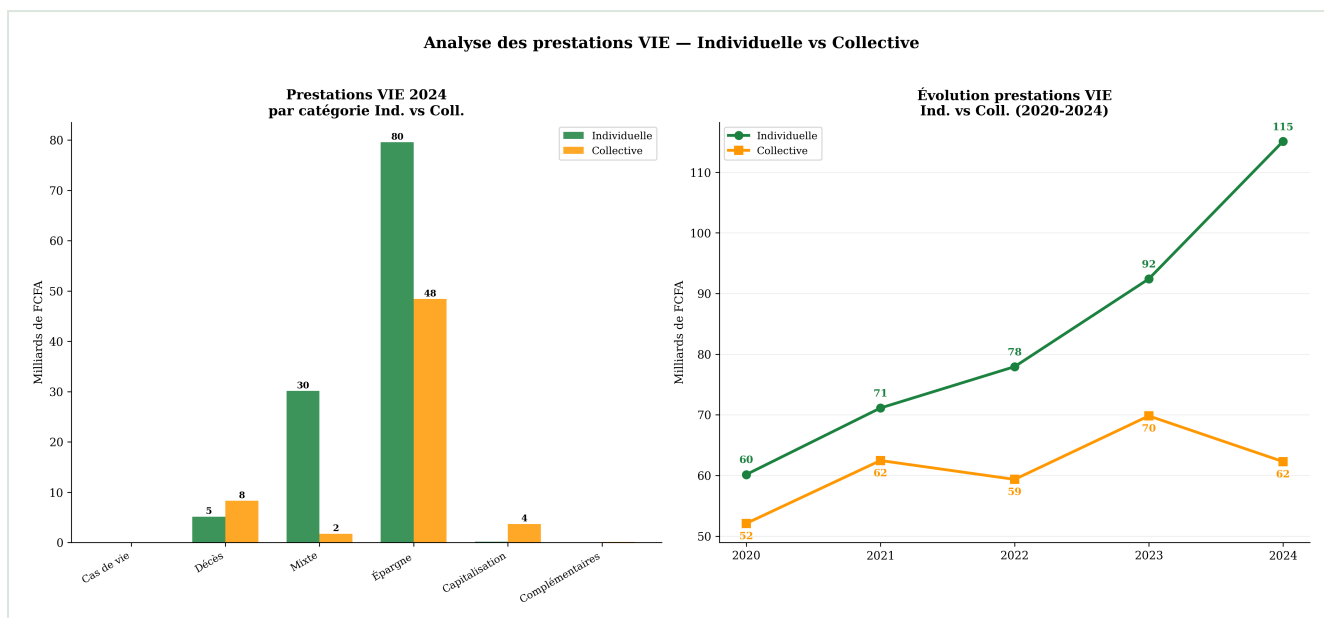
Synthèse Ind. vs Coll. — Barres miroir 2024

Source : Direction des Assurances — État C1

La vue synthétique en barres miroir permet de visualiser d'un coup d'œil les rapports de force entre assurances individuelles et collectives pour chaque catégorie. L'individuel domine nettement en épargne et en mixte, tandis que le collectif prédomine en décès et en capitalisation. Cette complémentarité structurelle constitue un atout pour le marché, qui dispose de leviers de croissance distincts sur chaque segment.

3.6 Prestations par catégorie et par société

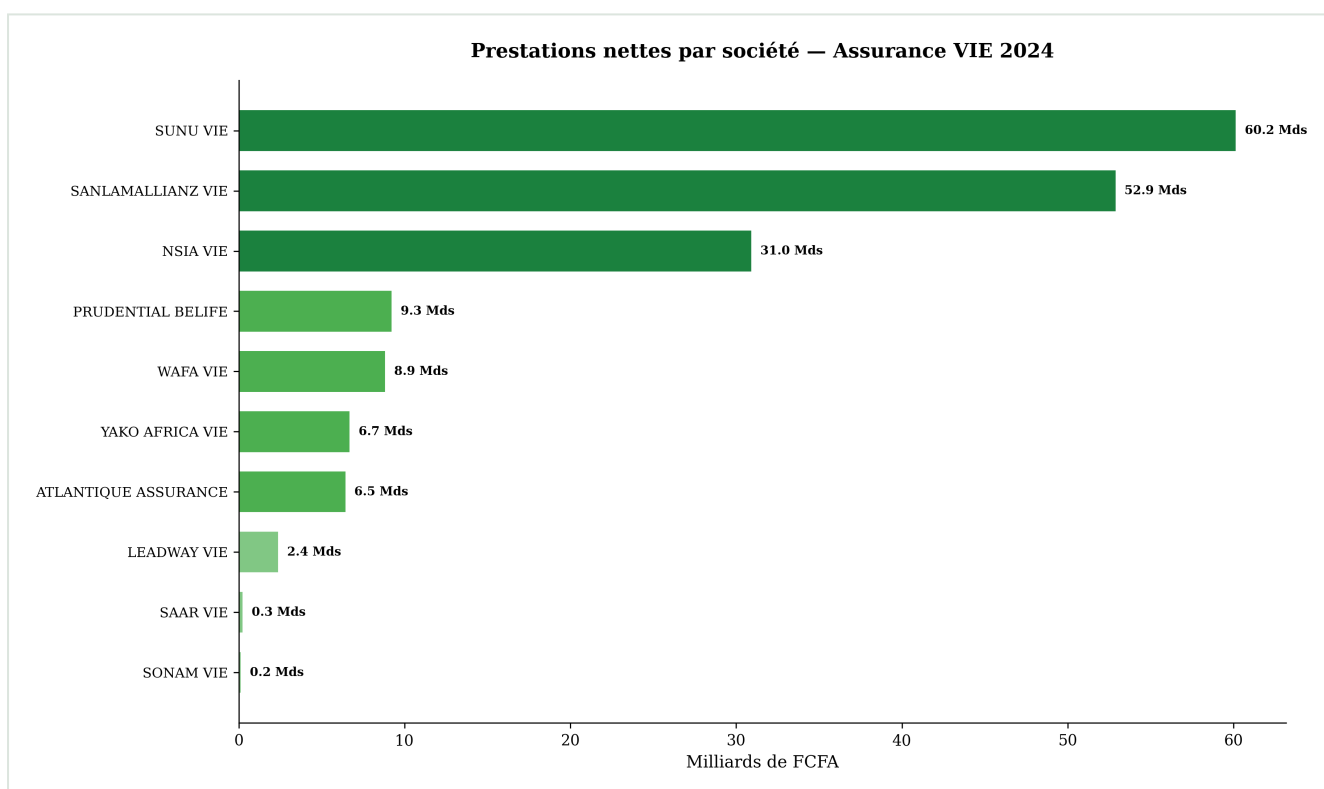
L'analyse des prestations par catégorie de contrat et par société complète le panorama de l'activité Vie en apportant un éclairage sur la structure des engagements honorés.



Graphique : Prestations VIE — Individuelle vs Collective par catégorie

Source : Direction des Assurances — État C1

La comparaison des prestations entre contrats individuels et collectifs révèle une structure différente de celle observée pour le chiffre d'affaires. En effet, la part des prestations collectives est proportionnellement plus élevée que la part des primes collectives, ce qui traduit un **taux de prestations plus élevé** sur les contrats de groupe, notamment en prévoyance décès collective où les sinistres sont plus fréquents et les capitaux assurés plus importants.



Graphique : Prestations nettes par société — Assurance Vie 2024

Source : Direction des Assurances — État CEG

L'analyse des prestations par société fait ressortir la **concentration des paiements** sur les plus grands acteurs. Les trois premiers opérateurs (SUNU VIE, SANLAMALLIANZ VIE et NSIA VIE) concentrent l'essentiel des prestations versées, en cohérence avec leurs parts de marché. Le

ratio prestations/primes varie toutefois sensiblement d'un opérateur à l'autre, reflétant des structures de portefeuille différentes (prédominance épargne vs prévoyance) et des politiques de gestion des rachats distinctes.

3.7 Structure bilancielle et placements de l'assurance Vie

■ **Tableau 9 : Postes importants du bilan — Assurance Vie**

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Total du bilan	805,00	867,58	946,88	1 032,27	1 112,62	+7,8%
Capital Social	36,00	36,00	37,64	46,00	46,17	+0,4%
Fonds propres	51,10	53,34	57,09	68,66	77,61	+13,0%
Provisions techniques	653,41	713,31	786,87	880,66	954,69	+8,4%
Total placements (C4)	737,09	794,37	861,16	932,36	1 020,67	+9,5%

Source : Direction des Assurances — Bilan et C4

Les fonds propres Vie progressent de **13,0 %** à **77,61 milliards de FCFA**, une croissance significative portée par les résultats exceptionnels de l'exercice (20,42 milliards) et la mise en réserves de bénéfices antérieurs.

■ **Tableau 10 : Cartographie des placements Vie (en milliards de FCFA, valeur de couverture)**

Libellé	2020	2021	2022	2023	2024	% ER 2024	Var 24/23
Obligations et autres valeurs d'État	192,6	225,6	265,4	289,6	305,8	31,3%	+5,6%
Autres obligations	15,1	21,0	24,9	48,4	73,7	7,5%	+52,3%
Actions cotées	70,6	95,7	102,4	65,0	68,6	7,0%	+5,5%
Actions des stés commerciales	38,7	39,3	46,6	55,2	61,1	6,3%	+10,7%
Actions des stés d'investissement	39,2	29,6	28,0	36,6	50,0	5,1%	+36,6%
Droits réels immobiliers	74,5	83,0	84,2	88,1	95,2	9,7%	+8,1%
Dépôts en banque	205,6	201,2	212,6	258,6	292,1	29,9%	+12,9%
Autres actifs	100,7	99,5	97,1	90,9	74,2	7,6%	-18,4%
Total actifs admis	737,1	794,4	861,2	932,4	1 020,7	104,6%	+9,5%
Total engagements réglementés	—	—	—	897,2	976,3	100,0%	+8,8%

La structure des placements Vie confirme une allocation prudente, concentrée sur les **obligations d'État** (31,3 % des ER) et les **dépôts bancaires** (29,9 %), qui constituent ensemble plus de **61 %** des actifs admis. La progression spectaculaire des **autres obligations** (+52,3 %), portées de 48,4 à 73,7 milliards de FCFA, traduit une **stratégie de diversification active** vers les obligations d'entreprise émises sur le marché régional de la BRVM.

3.8 Ratios clés de l'assurance Vie

■ **Tableau 11 : Ratios clés — Assurance Vie**

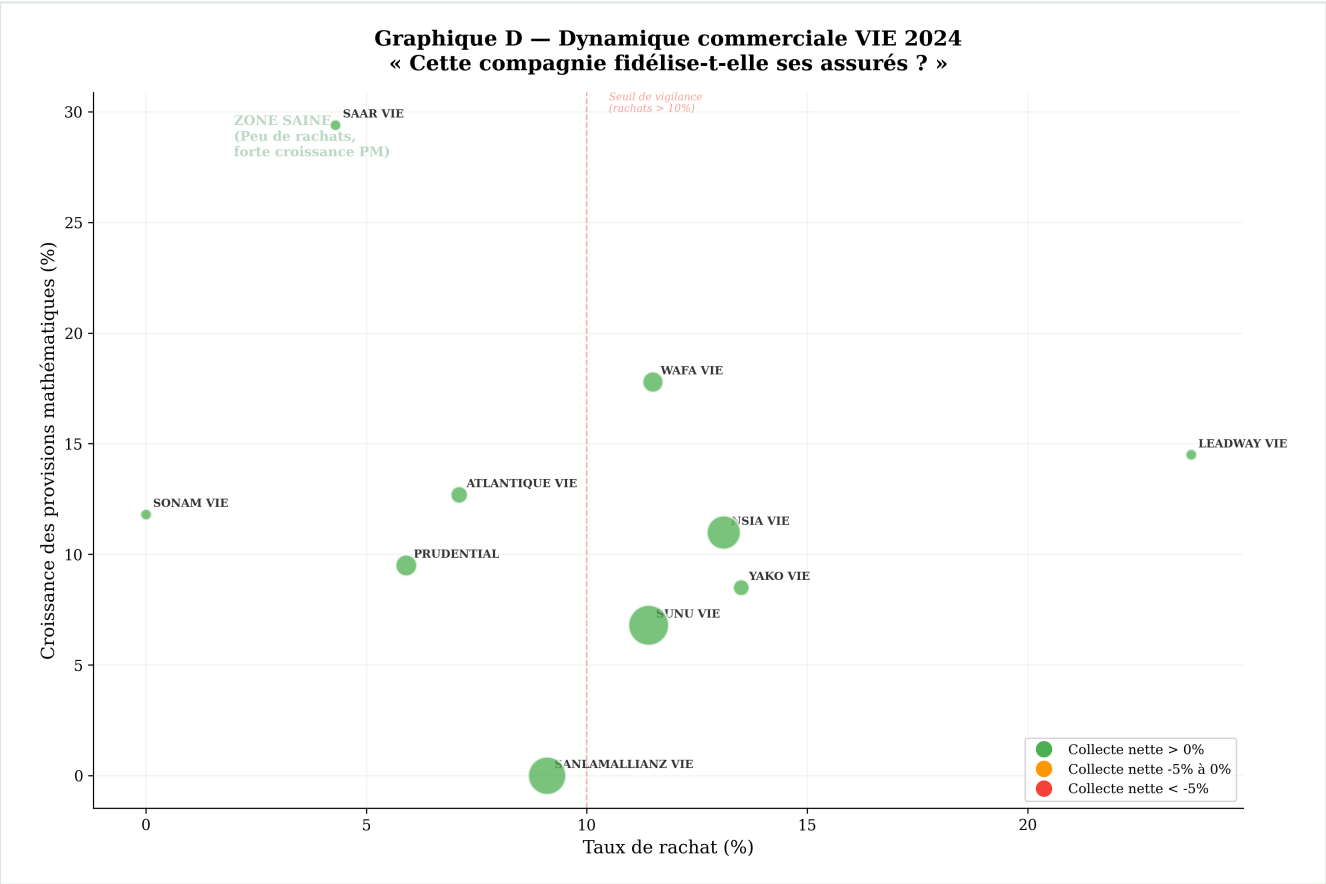
Libellé	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Taux de gestion	23,2%	23,0%	23,8%	24,8%	24,0%	-0,8 pts
Rendement des placements	—	4,6%	5,2%	6,4%	5,5%	-0,9 pts
Rendement des fonds propres (ROE)	14,9%	27,3%	23,7%	26,1%	26,3%	+0,2 pts
Couverture des ER	—	—	—	103,9%	104,6%	+0,7 pts
Marge de solvabilité VIE	200,7%	203,4%	205,2%	218,7%	213,2%	-5,5 pts
Ratio fonds propres / CS	142%	148%	152%	149%	168%	+19 pts

Le **taux de gestion** s'améliore à **24,0 %** (contre 24,8 % en 2023), sa meilleure performance depuis 2021. Cette amélioration résulte d'une croissance des charges (+2,2 %) inférieure à celle des primes (+5,7 %), témoignant d'un **effet de levier opérationnel** favorable.

Le **ROE** se maintient à un niveau élevé de **26,3 %**, confirmant la **rentabilité exceptionnelle** du segment Vie pour les actionnaires. Ce niveau, nettement supérieur au ROE du marché global (11,5 %), traduit la capacité des assureurs Vie à dégager des marges financières significatives grâce à leurs portefeuilles de placements.

3.9 Classement des compagnies Vie — Analyse multidimensionnelle

L'analyse des compagnies Vie repose sur quatre dimensions complémentaires, chacune faisant l'objet d'un graphique de positionnement stratégique.



CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de rachat = Rachats / Provisions mathématiques clôture (%)

Échelle 0-25%. Ligne de seuil vertical à 10% (au-delà = vigilance)

- Axe Y : Croissance des provisions mathématiques 2023-2024 (%)

Échelle -5% à +35%

- Couleur des bulles : Collecte nette = (Primes - Prestations payées) / PM

VERT > 0% | ORANGE -5% à 0% | ROUGE < -5%

- Taille des bulles : proportionnelle au CA

- Labels : nom de chaque société

- Lecture : Haut-gauche vert = compagnie saine, clients fidèles, portefeuille en croissance

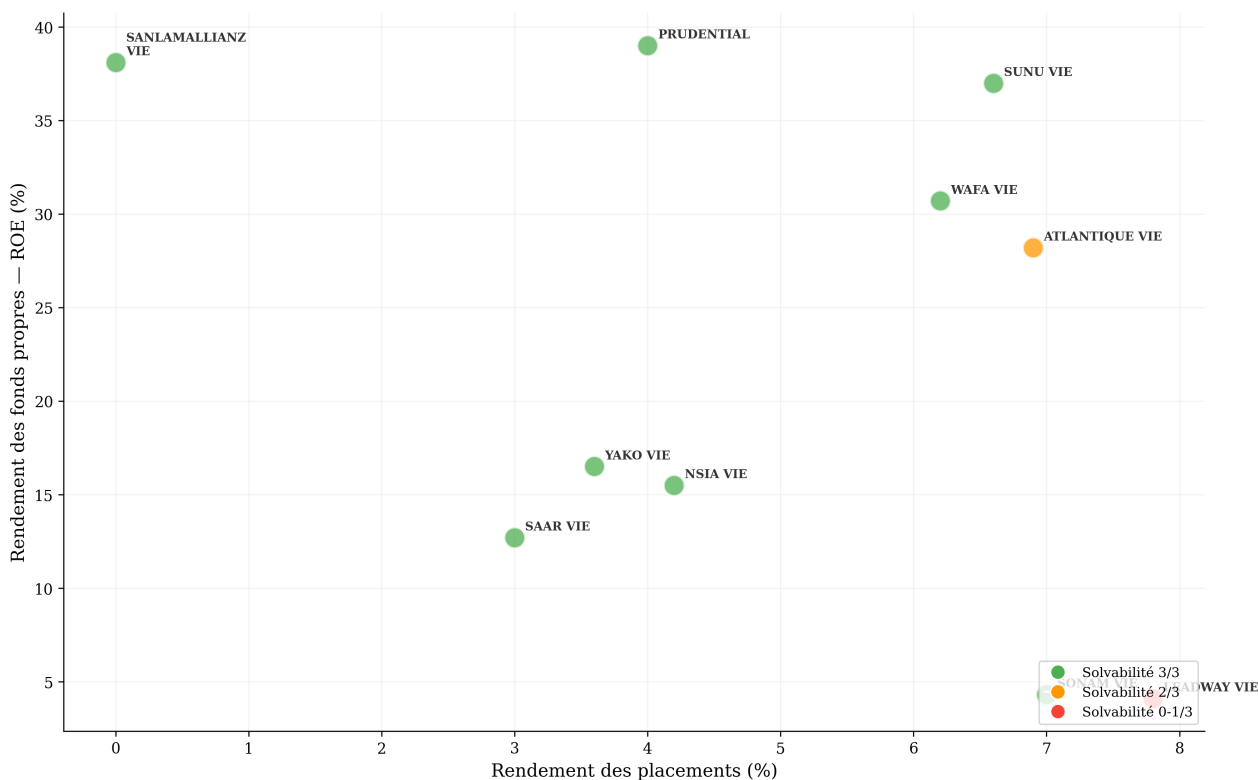
Bas-droit rouge = fuite des assurés, décollecte, érosion du portefeuille

Société	Tx Rachat	Croiss. PM	Collecte nette	CA (Mds)	Couleur
ATLANTIQUE VIE	7,1%	12,7%	18,0%	13,6	VERT
LEADWAY VIE	23,7%	14,5%	52,9%	5,1	VERT
NSIA VIE	13,1%	11,0%	19,5%	52,3	VERT
PRUDENTIAL BELIFE	5,9%	9,5%	32,7%	21,3	VERT
SAAR VIE	4,3%	29,4%	73,1%	1,5	VERT
SANLAMALLIANZ VIE	9,1%	0,0%	9,3%	65,7	VERT
SONAM VIE	0,0%	11,8%	37,7%	0,4	VERT
SUNU VIE	11,4%	6,8%	11,0%	74,7	VERT
Wafa Vie	11,5%	17,8%	23,3%	20,0	VERT
YAKO AFRICA VIE	13,5%	8,5%	15,6%	12,5	VERT

L'ensemble des compagnies Vie présentent une **collecte nette positive** en 2024 (toutes en vert), signe de la bonne santé commerciale du segment. Néanmoins, des différences notables apparaissent :

- **LEADWAY VIE** affiche le taux de rachat le plus élevé (**23,7 %**), mais parvient néanmoins à maintenir une croissance des provisions mathématiques de **14,5 %** grâce à une collecte nette exceptionnelle (52,9 %). Ce profil atypique traduit un portefeuille en forte rotation, avec des flux entrants qui compensent largement les sorties ;
- **SUNU VIE** et **Wafa Vie** présentent des taux de rachat supérieurs à **11 %**, un niveau qui appelle à une vigilance particulière sur la fidélisation des assurés. Chez SUNU VIE, ce taux élevé est conjugué à la croissance de PM la plus faible du marché (**6,8 %**), signalant un ralentissement de la dynamique commerciale du leader ;
- **SAAR VIE** se distingue par la combinaison d'un faible taux de rachat (**4,3 %**) et de la plus forte croissance de PM (**29,4 %**), illustrant un profil de croissance saine et fidélisante, bien que sur un volume encore modeste.

Graphique E — Performance financière VIE 2024
« Cette compagnie gère-t-elle bien l'épargne de ses assurés ? »



Graphique E : Performance financière VIE — « Cette compagnie gère-t-elle bien l'épargne de ses assurés ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Rendement des placements (%)

Échelle 0-10%

- Axe Y : ROE — Rendement des fonds propres (%)

Échelle -5% à 45%

- Couleur des bulles : Score solvabilité VIE (Couverture ER + Marge + FP/CS)

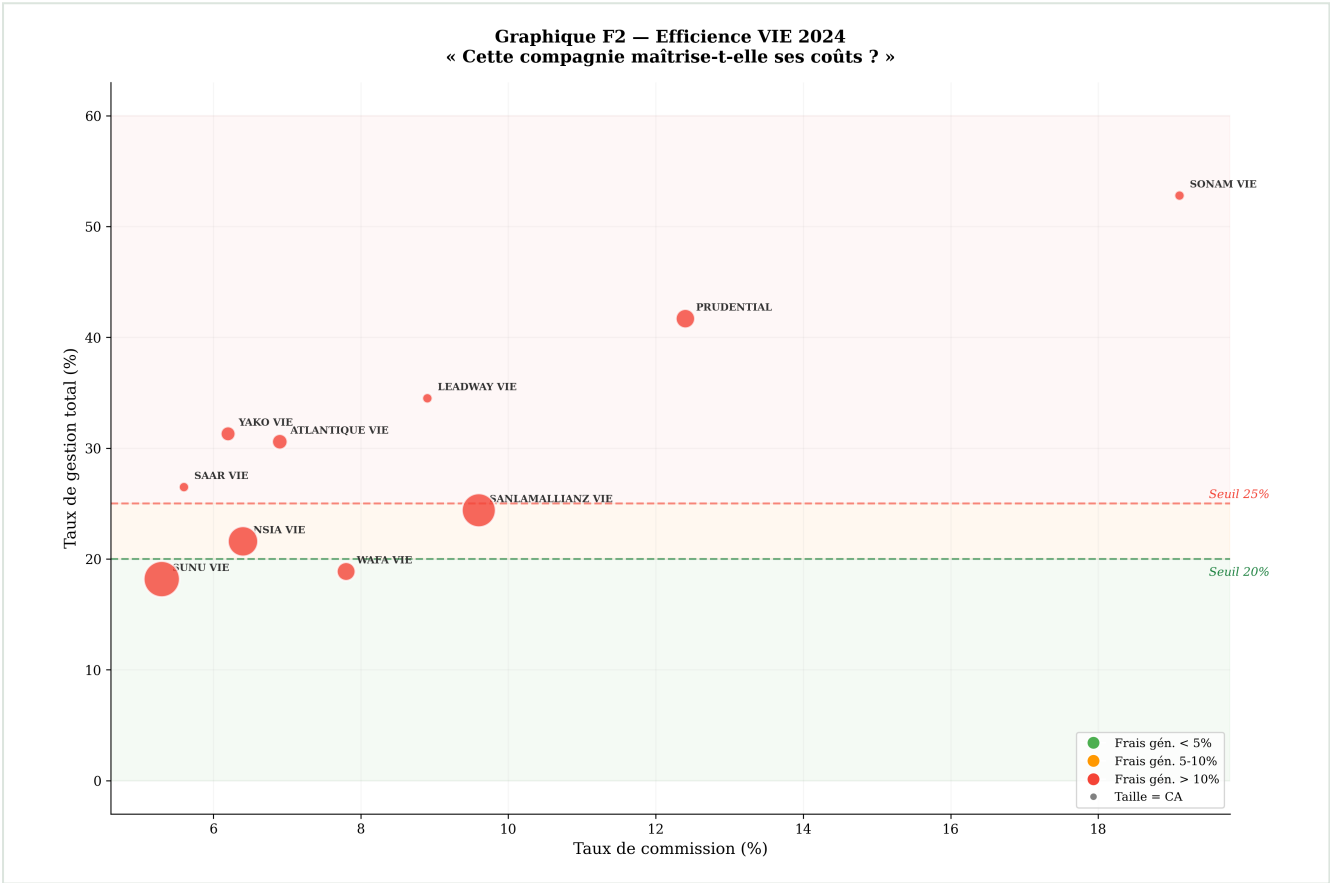
VERT = 3/3 | ORANGE = 2/3 | ROUGE = 0-1/3

- Taille des bulles : proportionnelle au CA
- Labels : nom de chaque société

Société	Rdt Plac.	ROE	Couv. ER	Marge	FP/CS	Score	Couleur
NSIA VIE	4,2%	15,5%	102,0%	276,9%	562%	3/3	VERT
PRUDENTIAL BELIFE	4,0%	39,0%	109,4%	284,0%	155%	3/3	VERT
SAAR VIE	3,0%	12,7%	199,2%	4865%	101%	3/3	VERT
SANLAMALLIANZ VIE	0,0%	38,1%	108,4%	143,1%	327%	3/3	VERT
SONAM VIE	7,0%	4,3%	303,9%	7286%	133%	3/3	VERT
SUNU VIE	6,6%	37,0%	101,2%	106,4%	175%	3/3	VERT
WAFA VIE	6,2%	30,7%	106,2%	484,2%	337%	3/3	VERT
YAKO AFRICA VIE	3,6%	16,5%	103,1%	204,7%	124%	3/3	VERT
ATLANTIQUE VIE	6,9%	28,2%	99,1%	290,9%	199%	2/3	ORANGE
LEADWAY VIE	7,8%	4,1%	50,7%	1759%	63%	1/3	ROUGE

La majorité des compagnies Vie (**8 sur 10**) satisfont aux trois critères de solvabilité (vert). Deux situations appellent toutefois une attention particulière :

- **ATLANTIQUE VIE** (orange, 2/3) présente une couverture des ER de **99,1 %**, marginalement inférieure au seuil de 100 %. Si ce léger déficit ne remet pas en cause la viabilité de l'entreprise, il nécessite un plan de mise en conformité rapide ;
- **LEADWAY VIE** (rouge, 1/3) affiche une couverture des ER de seulement **50,7 %** et un ratio FP/CS de 63 %, deux indicateurs très en deçà des seuils réglementaires. Malgré une marge de solvabilité élevée (1 759 %, liée à la faiblesse de la marge minimale requise pour un portefeuille modeste), cette situation de **sous-couverture des engagements** constitue un sujet de préoccupation majeur.



Graphique F2 : Efficience VIE — « Cette compagnie maîtrise-t-elle ses coûts ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de commission = Charges commissions (net) / Primes (brut) (%)

Échelle 0-22%

- Axe Y : Taux de gestion total = (Commissions net + Autres charges brut) / Primes brut (%)

Échelle 10-60%

- Zones horizontales : VERT < 20% | ORANGE 20-25% | ROUGE > 25%
- Couleur des bulles : Taux de frais généraux = Autres charges / Primes

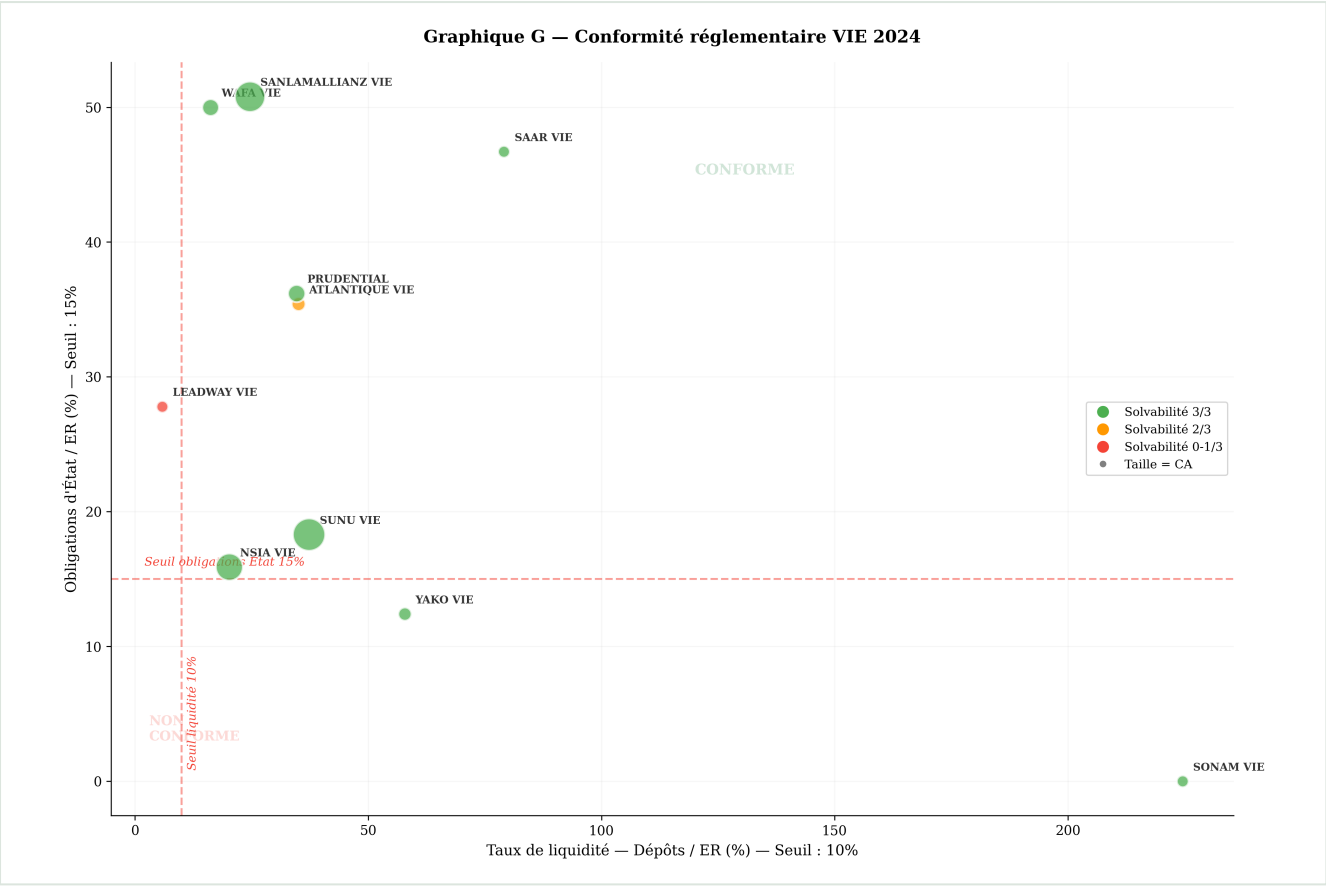
VERT < 5% | ORANGE 5-10% | ROUGE > 10%

- Taille des bulles : proportionnelle au CA

Société	Tx Comm	Tx Gestion	Tx FG	Zone	Couleur FG
SUNU VIE	5,3%	18,2%	12,9%	VERT	ROUGE
WAFA VIE	7,8%	18,9%	11,0%	VERT	ROUGE
NSIA VIE	6,4%	21,6%	15,2%	ORANGE	ROUGE
SANLAMALLIANZ VIE	9,6%	24,4%	14,7%	ORANGE	ROUGE
SAAR VIE	5,6%	26,5%	20,9%	ROUGE	ROUGE
ATLANTIQUE VIE	6,9%	30,6%	23,7%	ROUGE	ROUGE
YAKO AFRICA VIE	6,2%	31,3%	25,0%	ROUGE	ROUGE
LEADWAY VIE	8,9%	34,5%	25,7%	ROUGE	ROUGE
PRUDENTIAL BELIFE	12,4%	41,7%	29,2%	ROUGE	ROUGE
SONAM VIE	19,1%	52,8%	33,7%	ROUGE	ROUGE

L'analyse de l'efficience révèle un **constat préoccupant** : seules **SUNU VIE** (18,2 %) et **WAFA VIE** (18,9 %) parviennent à contenir leur taux de gestion en dessous du seuil de **20 %**. L'ensemble des compagnies affichent un taux de frais généraux supérieur à 10 % (toutes en rouge sur ce critère), soulignant un enjeu structurel de **maîtrise des coûts fixes** dans un secteur où les volumes de primes de la plupart des opérateurs n'atteignent pas la taille critique nécessaire à l'amortissement des structures.

SONAM VIE (52,8 %) et **PRUDENTIAL BELIFE** (41,7 %) présentent les taux de gestion les plus élevés, un niveau difficilement soutenable à terme. Pour ces compagnies, l'atteinte d'une taille critique ou la rationalisation des coûts constitue un impératif stratégique.



Graphique G : Conformité réglementaire VIE — « Cette compagnie respecte-t-elle les normes ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de liquidité = Dépôts banque (C4) / Engagements réglementés (C4) (%)

Échelle 0-100%. Ligne de seuil verticale à 10%

- Axe Y : Ratio Obligations d'État = Obl. État (C4) / Engagements réglementés (C4) (%)

Échelle 0-55%. Ligne de seuil horizontale à 15%

- Les deux lignes créent 4 quadrants :

Haut-droit (vert) : conforme aux deux ratios

Bas-droit : liquidité OK mais obligations insuffisantes

Haut-gauche : obligations OK mais liquidité insuffisante

Bas-gauche (rouge) : non conforme aux deux ratios

- Couleur des bulles : Score solvabilité
- Taille des bulles : proportionnelle au CA

Société	Liquidité	Obl. État	Conforme Liq.	Conforme Obl.
SONAM VIE	224,6%	0,0%	OK	X
SAAR VIE	79,1%	46,7%	OK	OK
YAKO AFRICA VIE	57,8%	12,4%	OK	X
SUNU VIE	37,3%	18,3%	OK	OK
ATLANTIQUE VIE	35,0%	35,4%	OK	OK
PRUDENTIAL BELIFE	34,6%	36,2%	OK	OK
SANLAMALLIANZ VIE	24,6%	50,8%	OK	OK
NSIA VIE	20,2%	15,9%	OK	OK
WAFI VIE	16,2%	50,0%	OK	OK
LEADWAY VIE	5,8%	27,8%	X	OK

En matière de conformité réglementaire, le marché Vie présente un **bilan contrasté** :

Le taux de liquidité ($\geq 10\%$) est respecté par **9 sociétés sur 10**. Seule **LEADWAY VIE** (5,8 %) se trouve en situation d'infraction, disposant d'un niveau de dépôts bancaires insuffisant au regard de ses engagements réglementés.

Le ratio d'obligations d'État ($\geq 15\%$) n'est pas satisfait par **2 sociétés** : **SONAM VIE** (0,0 %, aucun investissement en obligations d'État) et **YAKO AFRICA VIE** (12,4 %, en dessous du seuil de 3 points). Ces situations appellent des mesures correctives de la part des opérateurs concernés et un suivi renforcé de la Direction des Assurances.

Les compagnies situées dans le **quadrant supérieur droit** (conforme aux deux ratios) — SAAR VIE, SUNU VIE, ATLANTIQUE VIE, PRUDENTIAL BELIFE, SANLAMALLIANZ VIE, NSIA VIE et WAFI VIE — présentent une situation de conformité satisfaisante.

04

4ÈME PARTIE

Assurance Non-Vie

CHIFFRES CLÉS — 2024

CHIFFRE D'AFFAIRES	363,44 Milliards
RÉSULTAT NET	3,03 Milliards
TOTAL BILAN	552,58 Milliards
TOTAL ACTIF ADMIS	295,95 Milliards
TOTAL DES ER	285,16 Milliards
TAUX DE COUVERTURE ER	103,8%
NOMBRE DE SOCIÉTÉS	22]

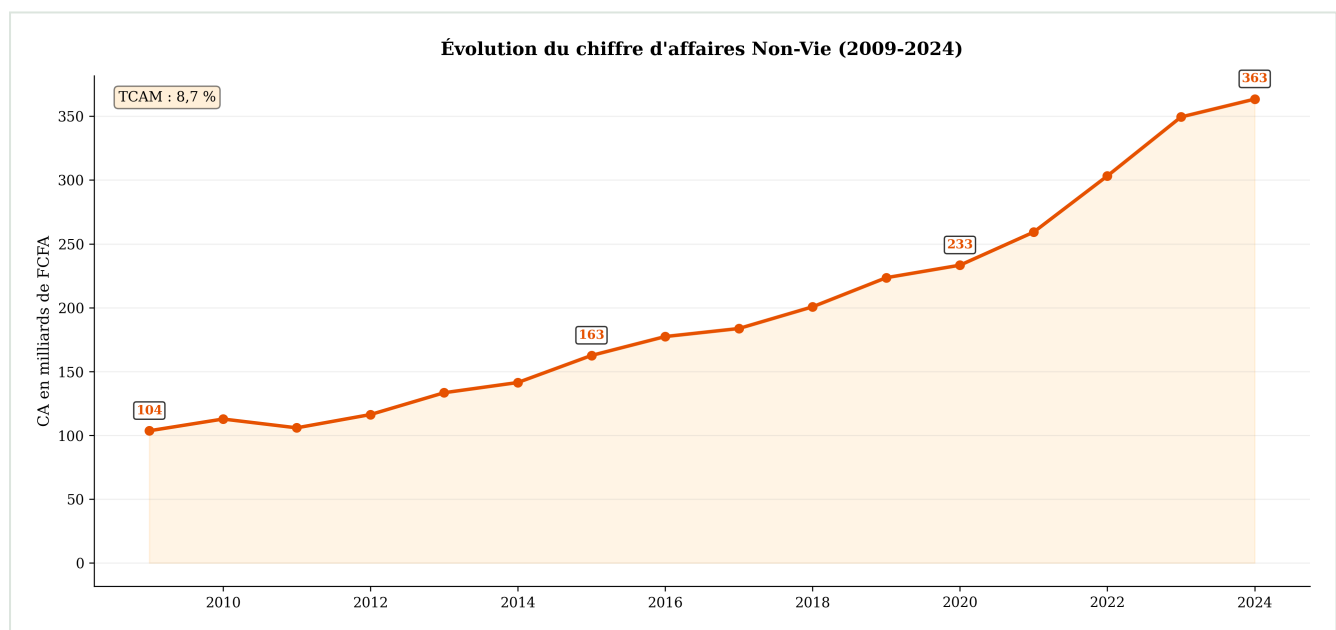
Assurance Non-Vie

4.1 Évolution du chiffre d'affaires de l'assurance Non-Vie

Le chiffre d'affaires de l'assurance Non-Vie atteint **363,44 milliards de FCFA** en 2024, en progression de **4,0 %** par rapport à 2023 (349,44 milliards de FCFA). Ce taux de croissance, le plus faible enregistré depuis la contraction liée à la pandémie en 2020 (+4,4 %), marque un **ralentissement significatif** par rapport aux performances des exercices précédents (+15,2 % en 2023, +17,0 % en 2022, +11,1 % en 2021).

Ce fléchissement s'inscrit dans un contexte de **recomposition profonde du marché** consécutive à la fusion ALLIANZ NON VIE – SANLAM ASSURANCE. L'intégration opérationnelle de deux des plus importants acteurs du marché a généré des perturbations transitoires — réorganisation des portefeuilles, renégociation de certains contrats, arbitrages stratégiques — qui ont mécaniquement pesé sur la dynamique commerciale de l'entité fusionnée et, par effet d'entraînement, sur l'ensemble du marché. Au-delà de cet effet ponctuel, le ralentissement pourrait également traduire une forme de **maturation** du marché Non-Vie ivoirien, dont les relais de croissance traditionnels (assurance automobile obligatoire, développement du tissu économique formel) atteignent progressivement leurs limites de pénétration.

La part de l'assurance Non-Vie dans le marché global se maintient à **57,6 %** en 2024, en léger recul par rapport à 2023 (58,1 %), confirmant la prédominance de ce segment tout en illustrant le rééquilibrage progressif au profit de l'assurance Vie.



Graphique 14 : Évolution du chiffre d'affaires Non-Vie (2009-2024)

Sur la période 2009-2024, le chiffre d'affaires Non-Vie a été **multiplié par 3,5**, passant de 103,6 milliards à 363,4 milliards de FCFA, soit un **taux de croissance annuel moyen de 8,7 %**. Cette trajectoire, légèrement inférieure à celle du segment Vie (9,1 %), reflète une croissance régulière mais de plus en plus tributaire de l'élargissement de l'assiette économique et de la diversification des risques assurables.

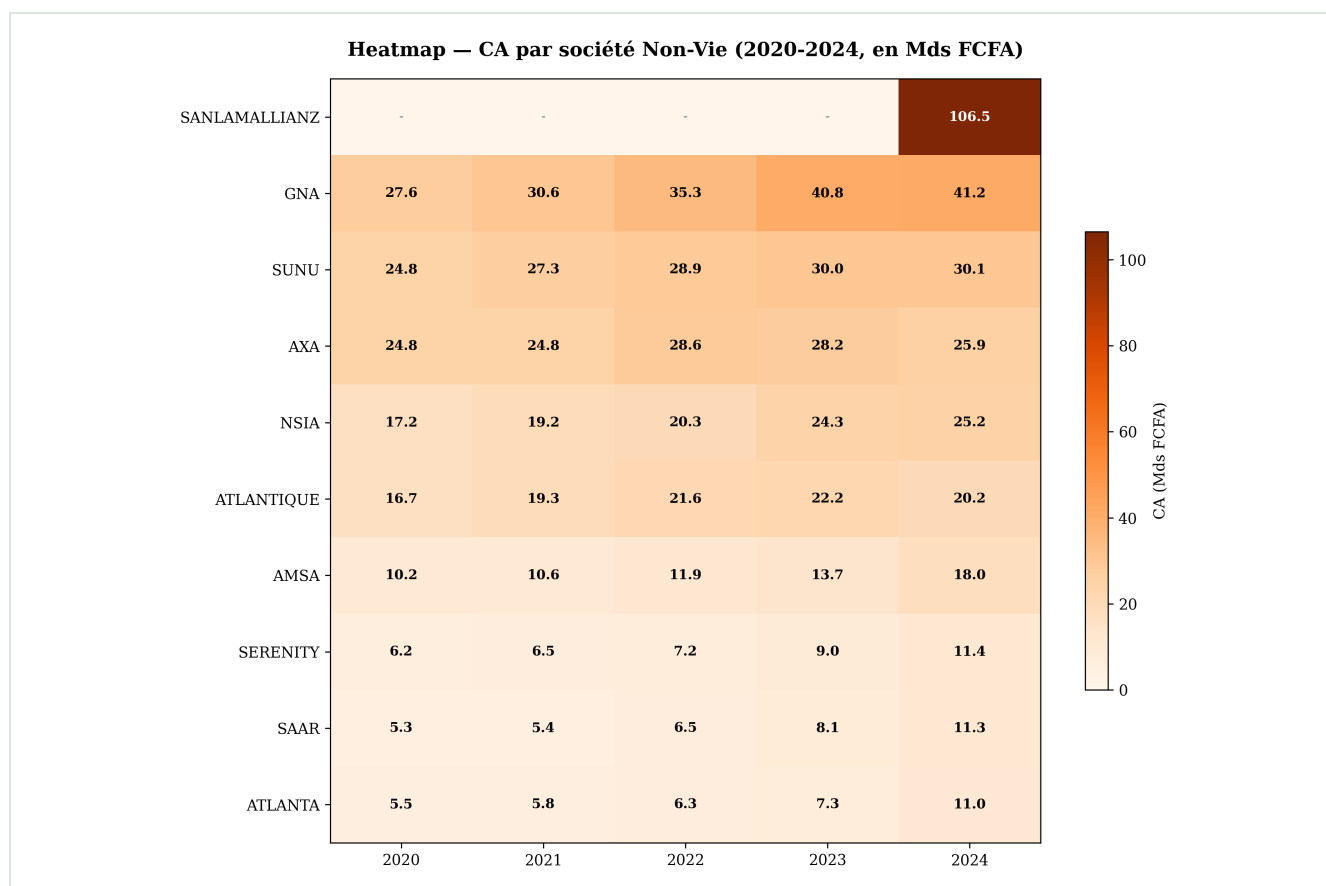
4.2 Parts de marché de l'assurance Non-Vie

L'exercice 2024 a été profondément marqué par la naissance de **SANLAMALLIANZ**, issue de la fusion d'ALLIANZ NON VIE et de SANLAM ASSURANCE, qui bouleverse la hiérarchie du marché en créant un leader d'une taille sans précédent.

■ **Tableau 12 : Chiffre d'affaires et parts de marché Non-Vie 2024**

Rang	Société	CA 2024 (Mds)	Part de marché	Croissance 24/23
1	SANLAMALLIANZ	106,54	29,3 %	Fusion
2	GNA	41,24	11,3 %	+1,2 %
3	SUNU ASSURANCES	30,14	8,3 %	+0,6 %
4	AXA	25,94	7,1 %	-7,9 %
5	NSIA ASSURANCES	25,18	6,9 %	+3,8 %
6	ATLANTIQUE ASSURANCES	20,16	5,5 %	-9,1 %
7	AMSA ASSURANCES	17,99	5,0 %	+31,6 %
8	SERENITY	11,42	3,1 %	+26,2 %
9	SAAR ASSURANCE	11,28	3,1 %	+39,9 %
10	ATLANTA	11,03	3,0 %	+50,7 %
11	SIDAM SA	8,00	2,2 %	-12,2 %
12	ACTIVA ASSURANCES	7,90	2,2 %	-13,5 %
13	LEADWAY NON VIE	7,42	2,0 %	+63,8 %
14	COMAR	7,20	2,0 %	-7,1 %
15	Wafa ASSURANCE	7,01	1,9 %	+14,1 %
16	SMABTP	6,61	1,8 %	-3,3 %
17	SCHIBA ASSURANCES	3,90	1,1 %	+9,4 %
18	L'AFRICAIN DES ASSURANCES	3,65	1,0 %	-9,5 %
19	MATCA	3,63	1,0 %	-31,4 %
20	CORIS ASSURANCES	3,06	0,8 %	+216,0 %
21	LA LOYALE ASSURANCES	2,36	0,6 %	-21,7 %
22	SONAM GENERALE	1,78	0,5 %	+90,3 %
TOTAL MARCHÉ		363,44	100,0 %	+4,0 %

Source : Direction des Assurances — État CEG



Graphique 15 : Heatmap — Chiffre d'affaires par société Non-Vie (2020-2024)

Le marché Non-Vie est désormais structuré autour d'un **leader dominant** et de plusieurs groupes d'acteurs de taille décroissante :

SANLAMALLIANZ s'impose comme un **acteur hors normes** avec **106,54 milliards de FCFA** et **29,3 %** de part de marché. Ce chiffre d'affaires est supérieur à la somme des productions individuelles d'ALLIANZ NON VIE (38,50 milliards en 2023) et de SANLAM ASSURANCE (66,14 milliards en 2023), ce qui reflète un **effet de synergies commerciales** rapide dès la première année de fusion. La position de ce leader est sans équivalent dans l'histoire du marché ivoirien des assurances : son chiffre d'affaires est **2,6 fois supérieur** à celui du deuxième acteur (GNA) et représente à lui seul près du **tiers** du marché.

GNA conserve sa deuxième position avec **41,24 milliards de FCFA** (+1,2 %), affichant une croissance modeste mais confirmant la solidité de son positionnement, principalement sur le segment de l'assurance maladie et de l'assurance automobile des grandes entreprises.

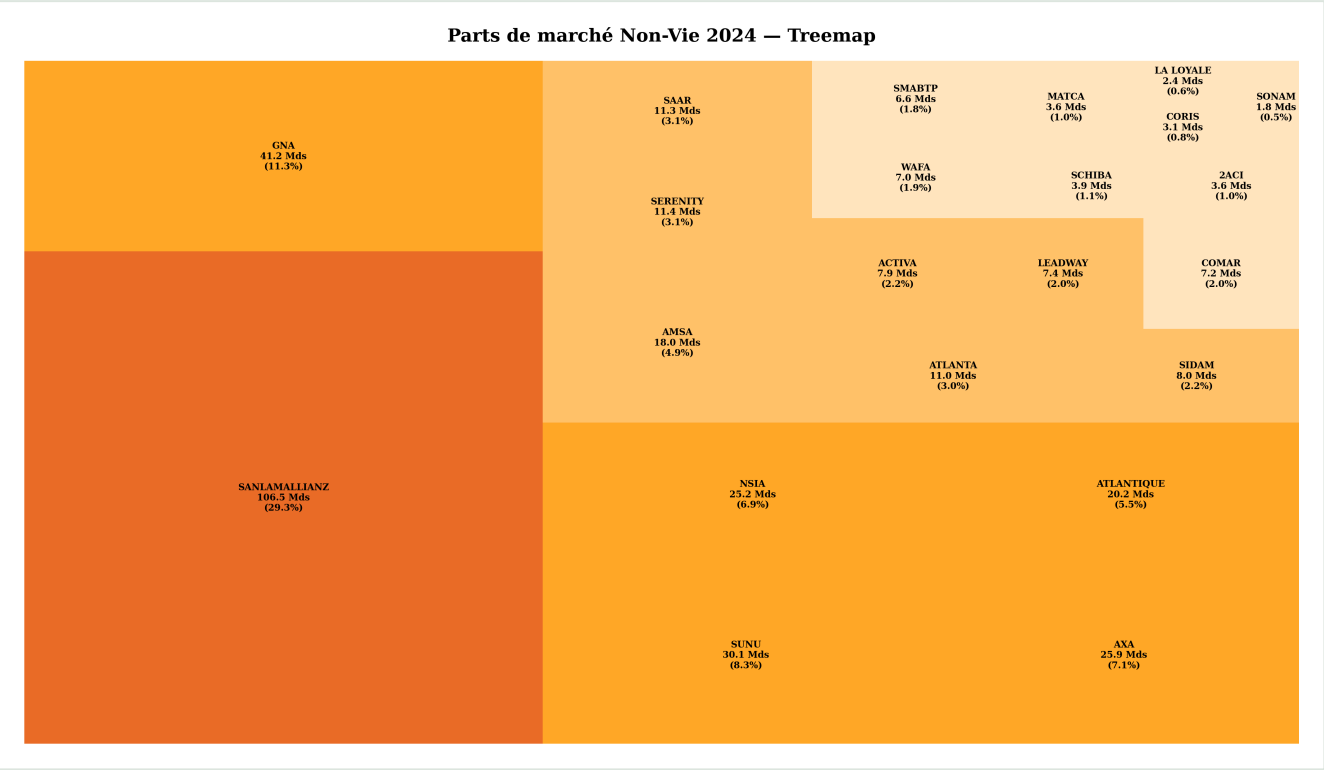
SUNU ASSURANCES (30,14 milliards, +0,6 %) et **AXA** (25,94 milliards, -7,9 %) occupent les troisième et quatrième rangs. Le recul d'AXA (-7,9 %) constitue un fait notable pour cet acteur historiquement bien positionné, potentiellement affecté par la redistribution des parts de marché consécutive à la fusion.

Parmi les **dynamiques de croissance remarquables**, on note les performances de :

- **CORIS ASSURANCES** (+216,0 %), en phase de montée en charge rapide après son agrément récent ;
- **SONAM GENERALE** (+90,3 %), sur une base toutefois très faible (1,78 milliard) ;

- **LEADWAY NON VIE** (+63,8 %), **ATLANTA** (+50,7 %) et **SAAR ASSURANCE** (+39,9 %), qui témoignent du dynamisme des opérateurs de taille intermédiaire.

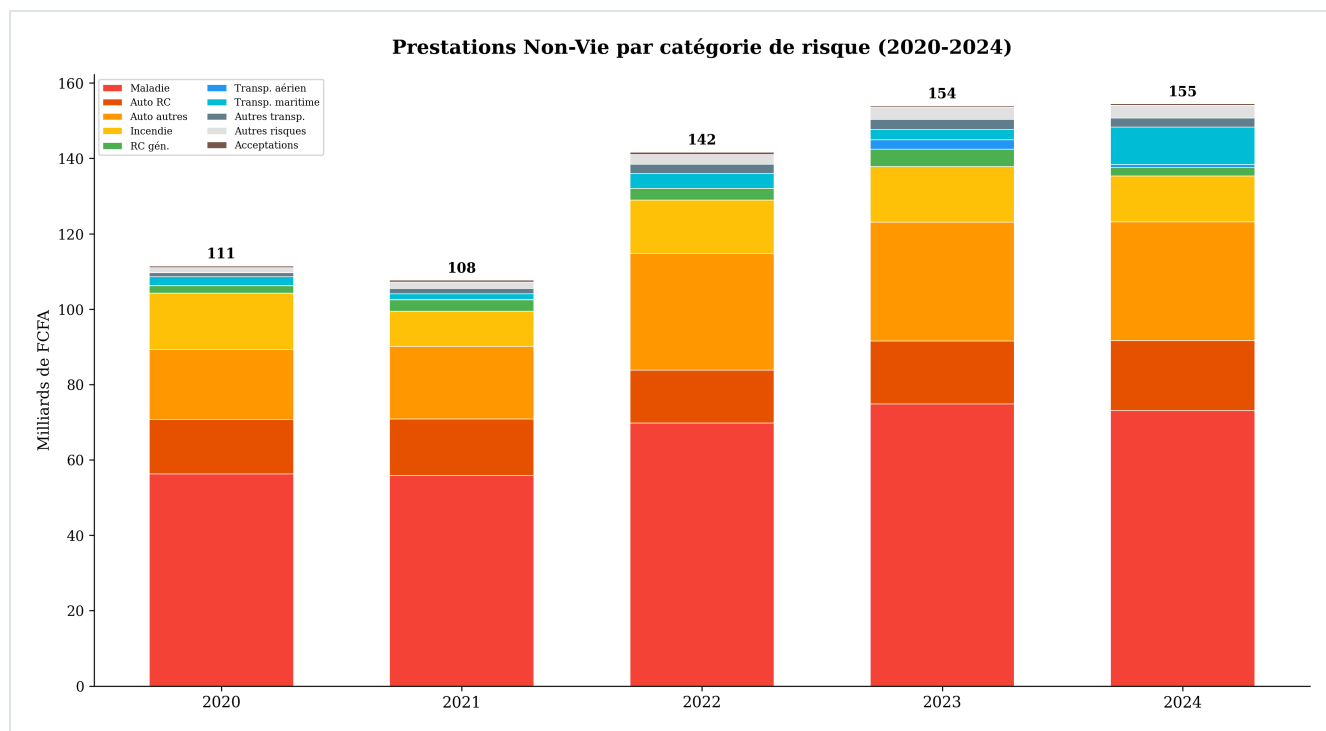
À l'inverse, plusieurs compagnies enregistrent des **replis préoccupants** : **MATCA** (-31,4 %), **LA LOYALE** (-21,7 %), **ACTIVA** (-13,5 %), **SIDAM** (-12,2 %).



Treemap — Parts de marché Non-Vie 2024

4.3 Les prestations de l'assurance Non-Vie

Les sinistres payés en assurance Non-Vie s'élèvent à **146,99 milliards de FCFA** en 2024, un niveau quasi identique à 2023 (146,94 milliards), soit une stagnation de **+0,04 %**. Cette stabilisation, après les fortes progressions des exercices précédents (+10,3 % en 2023, +24,9 % en 2022), peut s'interpréter de deux manières : soit une amélioration de la sinistralité, soit des retards dans le règlement des sinistres — hypothèse que l'analyse de la conduite de marché (section 8) viendra éclairer.

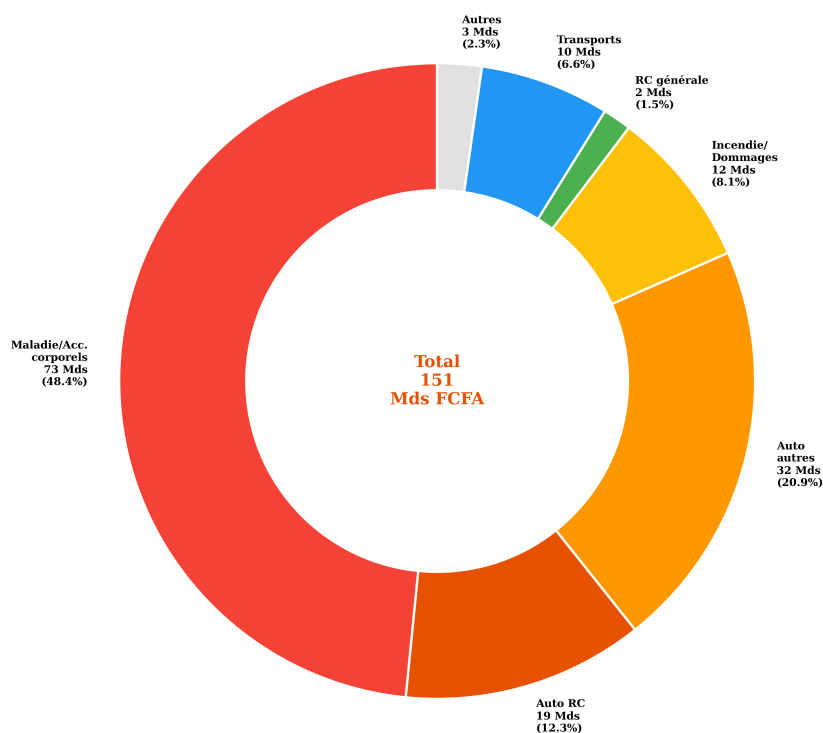


Graphique : Prestations Non-Vie par catégorie de risque (2020-2024)

Source : Direction des Assurances — État CI

L'analyse des sinistres par catégorie de risque met en évidence la prédominance de l'**assurance maladie et accidents corporels** et de l'**assurance automobile** dans la charge de sinistres. Ces deux segments concentrent plus des deux tiers des prestations Non-Vie, reflétant à la fois la fréquence élevée des sinistres (accidents de la circulation, hospitalisations) et les montants moyens significatifs des indemnités versées.

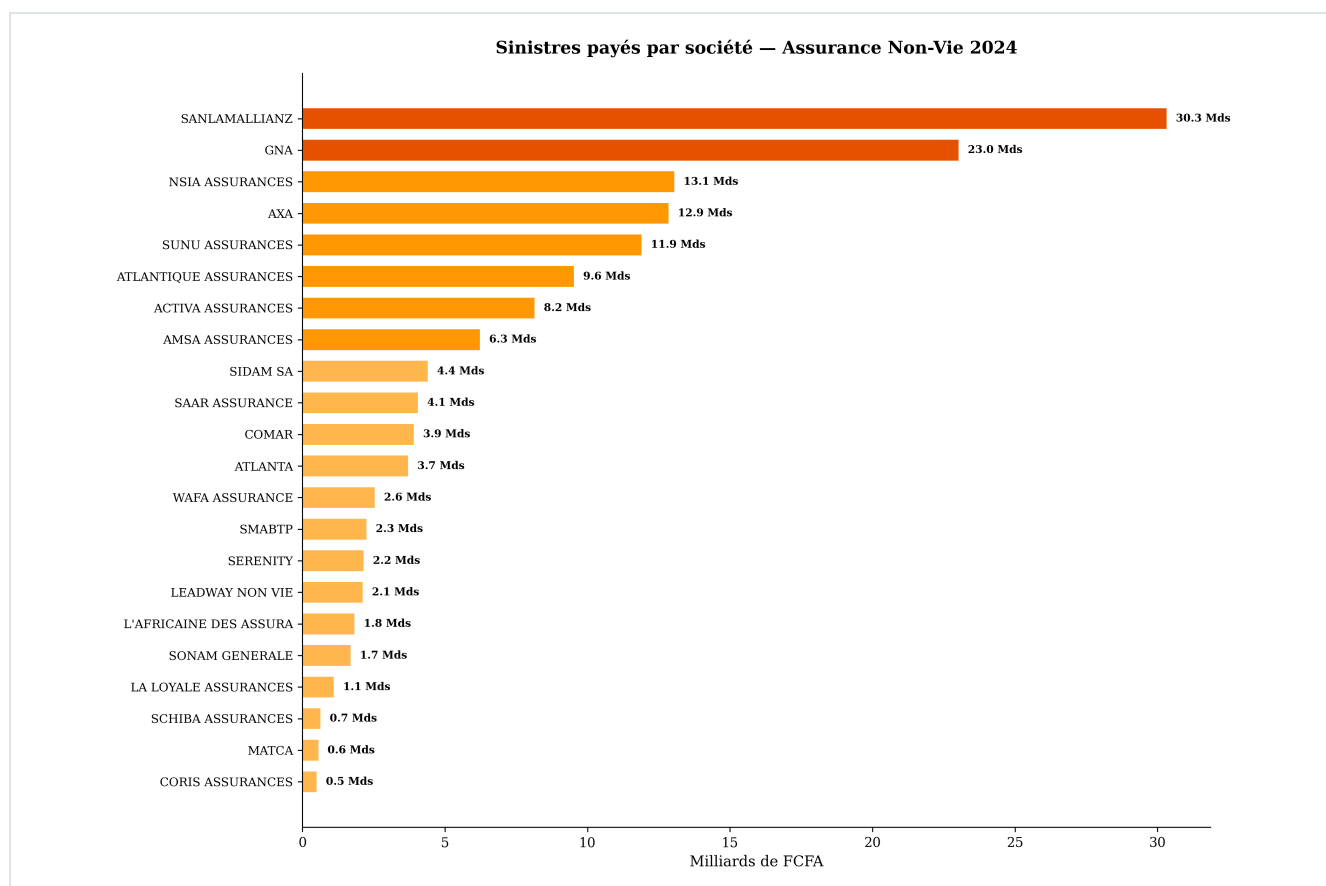
Répartition des sinistres payés Non-Vie par catégorie — 2024



Graphique : Répartition des sinistres payés Non-Vie par catégorie — 2024

Source : Direction des Assurances — État C1

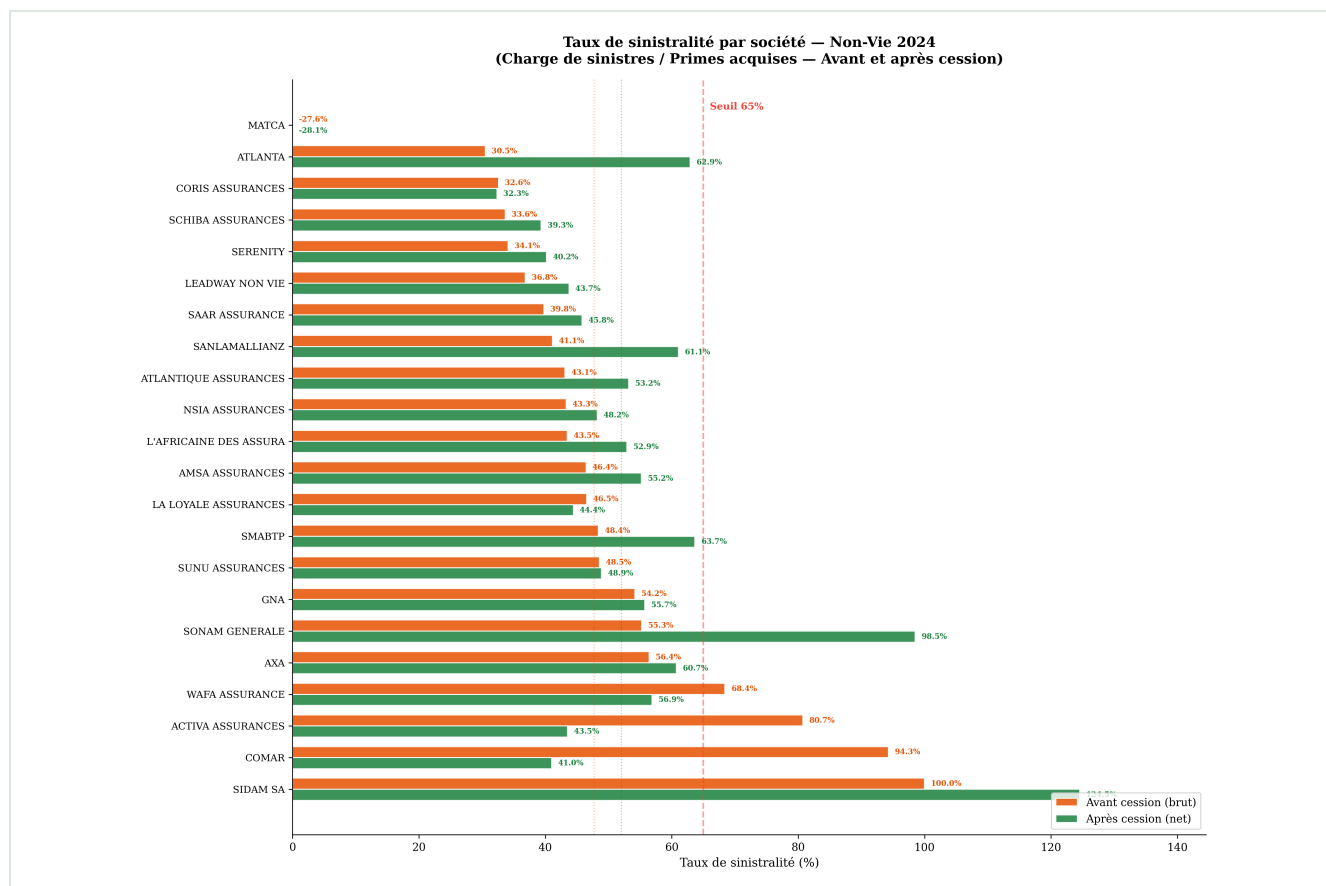
Le diagramme en anneau confirme la concentration de la sinistralité sur un nombre restreint de catégories. L'**automobile** (RC + autres risques) et la **maladie** représentent conjointement l'essentiel de la charge de sinistres, soulignant l'enjeu de la maîtrise des coûts sur ces segments clés pour l'équilibre technique du marché.



Graphique : Sinistres payés par société — Assurance Non-Vie 2024

Source : Direction des Assurances — État CEG

L'analyse par société révèle une concentration des paiements de sinistres sur les plus grands opérateurs, en cohérence avec leurs parts de marché. Toutefois, le ratio sinistres payés / primes varie considérablement d'une compagnie à l'autre, reflétant des différences dans la composition du portefeuille, la politique de provisionnement et — comme le montrera l'analyse de la conduite de marché — la diligence dans le traitement des dossiers.



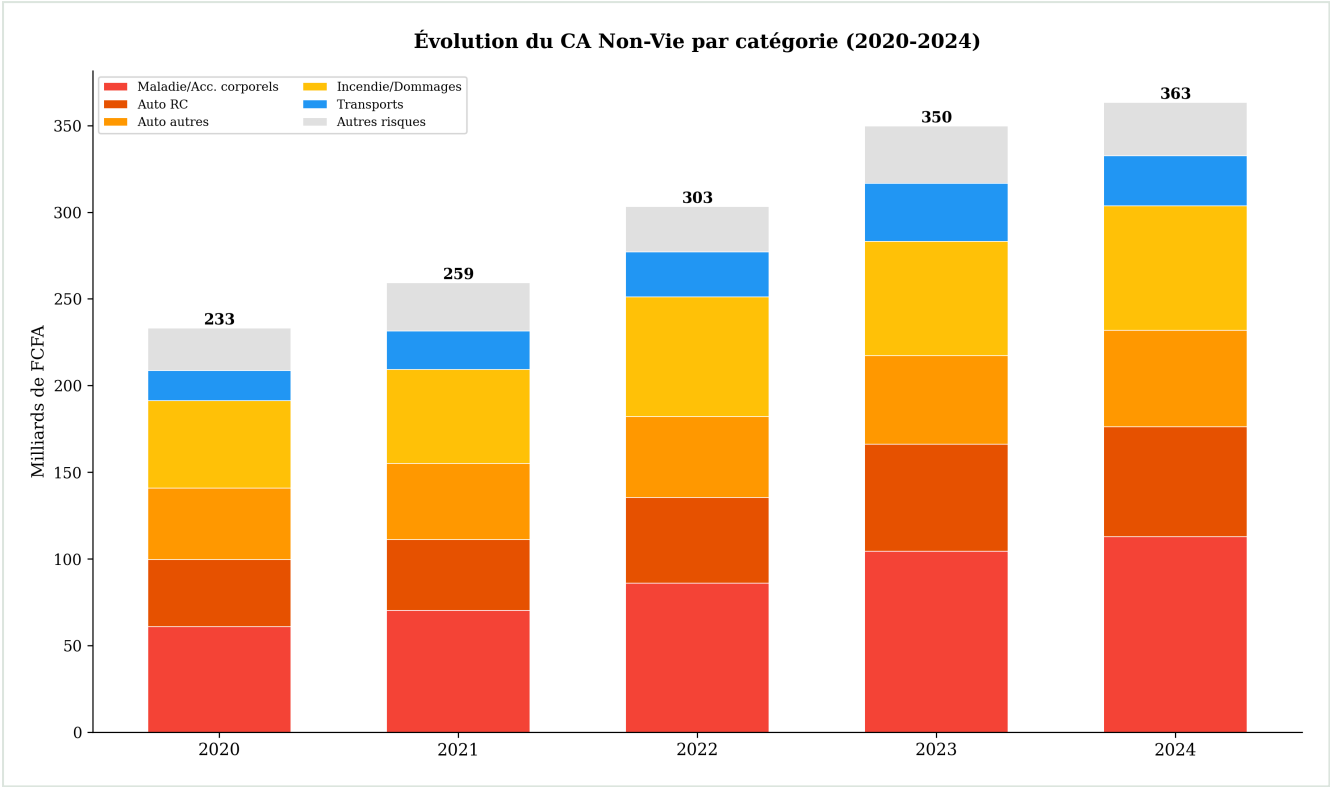
Graphique : Taux de sinistralité par société — Non-Vie 2024 (avant et après cession)

Source : Direction des Assurances — État CEG

Le taux de sinistralité, calculé comme le rapport entre la charge de sinistres (sinistres payés + variation des provisions de sinistres) et les primes acquises, est présenté **avant cession** (brut) et **après cession** (net, c'est-à-dire déduction faite de la part des réassureurs). La comparaison des deux taux pour chaque société révèle des informations précieuses sur l'**efficacité des programmes de réassurance** :

- Les compagnies présentant un taux net nettement inférieur au taux brut bénéficient d'une couverture de réassurance efficace qui absorbe une part significative de la sinistralité ;
- À l'inverse, les compagnies dont le taux net est supérieur au taux brut ou très proche de celui-ci disposent d'une protection en réassurance insuffisante ou inadaptée ;
- Certaines situations atypiques, comme un taux net supérieur au taux brut, peuvent traduire un **déséquilibre structurel** du programme de réassurance ou des provisions pour sinistres cédés insuffisantes.

4.4 Répartition du chiffre d'affaires Non-Vie par catégorie de risque



Graphique : Évolution du CA Non-Vie par catégorie (barres empilées 2020-2024)

Source : Direction des Assurances — État C1

Tableau 13 : Répartition du chiffre d'affaires Non-Vie par catégorie (en millions de FCFA)

Catégorie	2020	2021	2022	2023	2024	Part 2024	Var 24/23
Accidents corporels et maladie	60 891	70 226	85 858	104 291	112 730	31,0 %	+8,1 %
Automobile — RC	38 746	40 815	49 371	61 889	63 350	17,4 %	+2,4 %
Automobile — Autres risques	41 225	44 023	46 685	51 082	55 710	15,3 %	+9,1 %
Incendie et autres dommages aux biens	50 497	54 155	69 126	65 941	71 880	19,8 %	+9,0 %
Responsabilité civile générale	9 866	9 943	10 786	12 796	12 450	3,4 %	-2,7 %
Transports aériens	2 789	3 530	3 802	6 875	4 920	1,4 %	-28,4 %
Transports maritimes	10 556	14 094	16 042	17 764	16 380	4,5 %	-7,8 %
Autres transports	3 932	4 654	6 013	8 905	7 650	2,1 %	-14,1 %
Autres risques directs dommages	12 774	14 754	13 357	24 155	16 210	4,5 %	-32,9 %
Acceptations dommages	1 973	3 028	2 175	2 131	2 160	0,6 %	+1,4 %
TOTAL	233 250	259 223	303 214	349 440	363 440	100,0 %	+4,0 %

Source : Direction des Assurances — État C1

La structure du portefeuille Non-Vie reste dominée par **trois catégories de risques** qui concentrent à elles seules **83,5 %** du chiffre d'affaires :

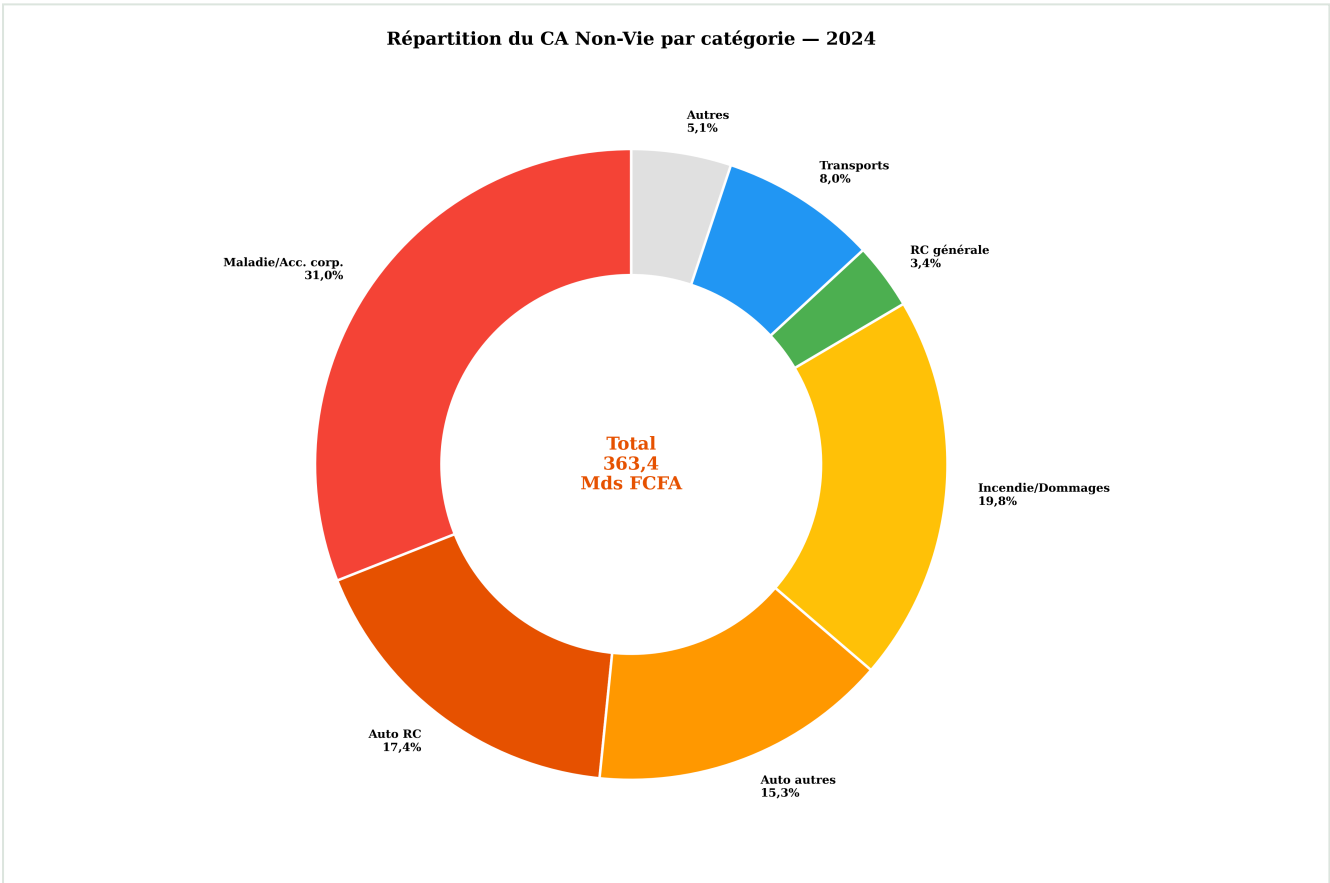
L'assurance accidents corporels et maladie (31,0 %) confirme sa position de **premier segment** du marché Non-Vie avec **112,73 milliards de FCFA** (+8,1 %). Cette croissance, supérieure à celle du marché global, est portée par le développement de l'assurance maladie d'entreprise (obligatoire

pour les sociétés de plus de 10 employés), la montée en puissance de la Couverture Maladie Universelle (CMU) et l'extension progressive de la couverture santé à de nouvelles catégories de la population.

L'assurance automobile (RC + Autres risques), deuxième segment avec **32,7 %** du marché, totalise **119,06 milliards de FCFA** (+5,6 %). La composante RC automobile (+2,4 %) connaît une croissance modérée, tandis que les autres risques automobiles (+9,1 %) progressent plus rapidement, traduisant une montée en gamme des couvertures souscrites (tous risques, dommages collision). La digitalisation des attestations d'assurance automobile, entrée en vigueur le 1er janvier 2023, continue de produire ses effets en facilitant les souscriptions, en réduisant la fraude et en améliorant l'expérience client.

L'assurance incendie et autres dommages aux biens (19,8 %) enregistre une progression de **9,0 %** à **71,88 milliards de FCFA**, portée par les grands projets d'infrastructure (construction, BTP) et les couvertures industrielles et commerciales, dans un contexte d'investissement soutenu.

Les **branches transport** (aérien, maritime, autres) et les **autres risques directs** enregistrent des replis significatifs, respectivement -28,4 %, -7,8 %, -14,1 % et -32,9 %. Ces baisses, qui contrastent avec les fortes progressions de 2023, pourraient traduire des effets de base élevés, la non-récurrence de certains grands contrats ponctuels, ou des phénomènes de concurrence accrue sur les segments de niches.



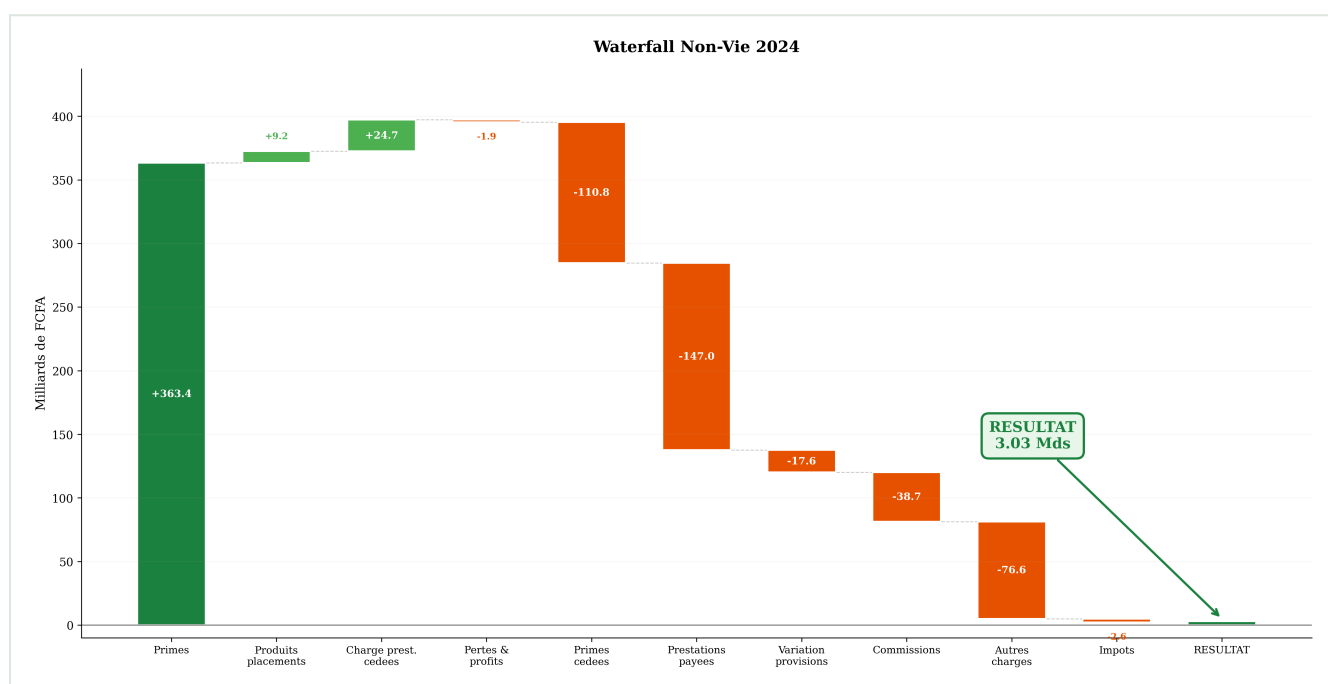
Graphique 16 : Répartition du CA Non-Vie par catégorie — Diagramme en anneau 2024

4.5 Compte de résultat simplifié de l'assurance Non-Vie

■ Tableau 14 : Compte de résultat simplifié — Assurance Non-Vie

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Primes émises brutes	233,25	259,23	303,21	349,44	363,44	+4,0%
Produits de placements nets	7,46	8,05	8,88	13,10	9,23	-29,5%
Primes cédées	65,35	77,35	94,85	111,80	110,77	-0,9%
Prestations payées	106,85	106,71	133,24	146,94	146,99	+0,0%
Charge de prestations cédées	15,83	12,41	18,87	24,50	24,66	+0,7%
Variation de provisions	7,55	7,55	7,55	7,55	7,55	+0,0%
Charges de commissions	23,55	24,99	30,02	35,90	38,67	+7,7%
Autres charges	50,50	54,21	62,53	69,29	77,56	+11,9%
Pertes et profits	5,84	-0,35	-4,48	-11,93	-0,88	—
Impôts sur le bénéfice	3,38	3,28	2,39	3,13	2,57	-17,9%
Résultat avant affectation	8,99	8,39	1,54	0,48	3,03	+531,3%

Source : Direction des Assurances — Données CEG et CGPP



Graphique : Waterfall — Du CA au résultat — Assurance Non-Vie 2024

Source : Direction des Assurances — Données CEG et CGPP

Le diagramme en cascade illustre la formation du résultat Non-Vie à partir du chiffre d'affaires de 363,44 milliards de FCFA. Contrairement à la Vie, la contribution des produits de placements est modeste (9,22 milliards), tandis que les primes cédées absorbent une part considérable (110,78 milliards, soit 30,5 % des primes). Les prestations payées (146,99 milliards) constituent le premier poste de charges. Le résultat final de **3,03 milliards de FCFA** ne représente que **0,8 %** du chiffre d'affaires, illustrant la **fragilité structurelle** de la rentabilité Non-Vie.

Le résultat avant affectation de l'assurance Non-Vie s'établit à **3,03 milliards de FCFA** en 2024, en **forte progression** par rapport au niveau historiquement bas de 2023 (0,48 milliard). Si ce rebond est encourageant, le montant absolu du résultat Non-Vie reste **modeste** — représentant seulement **0,8 %** des primes — et illustre la **tension structurelle** qui caractérise la rentabilité de ce segment.

Plusieurs éléments méritent une analyse approfondie :

Les **prestations payées** se stabilisent à **146,99 milliards de FCFA** (+0,04 %), un niveau quasi identique à 2023, après la forte hausse de 2023 (+10,3 %). Le taux de sinistralité brut (prestations/primes) s'améliore mécaniquement à **40,4 %** (contre 42,1 % en 2023), un niveau toutefois qui doit être interprété avec prudence : la stabilisation des prestations payées pourrait aussi refléter des **retards de règlement** plutôt qu'une amélioration réelle de la sinistralité.

Les **produits de placements nets** chutent de **-29,5 %** à **9,23 milliards de FCFA**, une baisse marquée qui pèse significativement sur le résultat. Cette contraction traduit la moindre contribution des revenus financiers au résultat Non-Vie, les portefeuilles de placements Non-Vie étant de taille plus limitée que ceux de l'assurance Vie.

Les **charges de commissions** (+7,7 %) et les **autres charges** (+11,9 %) progressent à un rythme nettement supérieur à celui des primes (+4,0 %), un **décrochage préoccupant** qui érode les marges. Le taux de gestion Non-Vie se détériore à **32,0 %**, se rapprochant du plafond réglementaire de **35 %**.

Les **pertes et profits** s'améliorent nettement, passant de **-11,93 milliards** en 2023 à **-0,88 milliard** en 2024, ce qui constitue le principal facteur d'amélioration du résultat. Cette évolution traduit une réduction des charges exceptionnelles et des dotations aux provisions pour dépréciation.

4.6 Structure bilancielle et placements de l'assurance Non-Vie

■ **Tableau 15 : Postes importants du bilan — Assurance Non-Vie**

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Total du bilan	430,02	449,36	492,35	519,88	552,58	+6,3%
Capital Social	94,03	94,03	98,23	102,51	98,19	-4,2%
Fonds propres	121,04	119,30	129,10	134,00	126,36	-5,7%
Provisions techniques	181,55	193,22	199,82	196,43	228,71	+16,4%
Total placements (C4)	226,92	239,39	250,91	266,90	295,95	+10,9%

Source : Direction des Assurances

Deux évolutions méritent une attention particulière :

Les **fonds propres Non-Vie** reculent de **-5,7 %** à **126,36 milliards de FCFA**, une baisse préoccupante qui contraste avec la progression observée en Vie (+13,0 %). Ce repli s'explique par les effets de la fusion ALLIANZ-SANLAM (consolidation des bilans à des valeurs potentiellement inférieures à la somme des parties) et par les pertes cumulées de certaines compagnies en difficulté.

Les **provisions techniques Non-Vie** bondissent de **+16,4 %** à **228,71 milliards de FCFA**, une progression nettement supérieure à celle des primes (+4,0 %). Cette hausse disproportionnée des provisions traduit une **accumulation du stock de sinistres non réglés**, confirmant les préoccupations soulevées par l'analyse de la conduite de marché.

■ **Tableau 16 : Cartographie des placements Non-Vie**

Libellé (Mds FCFA)	2020	2021	2022	2023	2024	% ER 2024	Var 24/23
Obligations d'État	47,8	54,0	59,2	64,0	70,6	24,8%	+10,3%
Droits réels immobiliers	42,5	40,4	49,8	56,3	67,6	23,7%	+20,1%
Dépôts en banque	77,2	80,7	77,5	77,0	77,4	27,1%	+0,5%
Actions cotées	11,2	14,2	12,0	13,2	12,0	4,2%	-9,1%
Autres placements	48,2	50,1	52,4	56,4	68,4	24,0%	+21,3%
Total actifs admis	226,9	239,4	250,9	266,9	295,9	103,8%	+10,9%
Total engagements réglementés	204,2	225,9	228,2	246,1	285,2	100,0%	+15,9%

Le **taux de couverture des engagements réglementés** en Non-Vie s'établit à **103,8 %** en 2024, en recul par rapport à 2023 (108,5 %). Ce repli de **4,7 points**, le plus important sur la période d'analyse, constitue un **signal d'alerte** : la croissance des engagements réglementés (+15,9 %) a largement dépassé celle des placements (+10,9 %), érodant significativement la marge de couverture. Si le seuil de 100 % reste respecté au niveau agrégé, l'analyse individuelle révèle que **plusieurs compagnies se situent en dessous** de ce seuil réglementaire.

L'**immobilier** (23,7 % des ER) occupe une place proportionnellement beaucoup plus importante en Non-Vie qu'en Vie (9,7 % des ER Vie), reflétant les stratégies patrimoniales de certains opérateurs Non-Vie historiques. La forte progression de ce poste (+20,1 %) en 2024 traduit des investissements immobiliers significatifs et/ou des revalorisations de patrimoine.

4.7 Ratios clés de l'assurance Non-Vie

■ **Tableau 17 : Ratios clés — Assurance Non-Vie**

Libellé	2020	2021	2022	2023	2024	Var 24/23
Taux de gestion	31,7%	30,6%	30,5%	30,1%	32,0%	+1,9 pts
Rendement des placements	—	4,3%	4,6%	5,6%	5,2%	-0,4 pts
Rendement des fonds propres (ROE)	7,4%	7,0%	1,2%	0,4%	2,4%	+2,0 pts
Couverture des ER	111,1%	106,0%	109,9%	108,5%	103,8%	-4,7 pts
Marge de solvabilité IARD	345,2%	323,1%	246,9%	239,3%	220,4%	-18,9 pts
Ratio fonds propres / CS	129%	127%	131%	131%	129%	-2 pts
Ratio combiné	72,1%	71,4%	74,9%	72,2%	72,4%	+0,2 pts

Source : Direction des Assurances — Calculs à partir des données CEG, CGPP, Bilan, C4 et C11

Le **taux de gestion** Non-Vie se détériore à **32,0 %** (+1,9 points), son niveau le plus élevé depuis 2020. Si ce ratio reste en deçà de la norme CIMA de 35 %, la tendance haussière doit être surveillée, d'autant que certaines compagnies dépassent individuellement le seuil réglementaire.

Le **ROE Non-Vie** reste faible à **2,4 %**, bien qu'en amélioration par rapport au quasi-plancher de 2023 (0,4 %). Ce niveau de rentabilité, très en deçà du coût du capital et du ROE Vie (26,3 %), constitue un **enjeu stratégique majeur** pour les actionnaires des compagnies Non-Vie.

La **couverture des ER** passe de 108,5 % à **103,8 %**, une baisse de 4,7 points qui ramène le marché Non-Vie à un niveau de couverture **juste au-dessus du seuil minimal**, avec une marge de sécurité de seulement 3,8 points.

4.8 Analyse de la conduite de marché Non-Vie

L'analyse de la conduite de marché constitue une **innovation majeure** du présent rapport. Elle vise à évaluer la capacité des compagnies d'assurance Non-Vie à honorer effectivement leurs engagements envers les assurés, au-delà du seul respect des ratios prudentiels. Deux indicateurs complémentaires sont mobilisés : le **taux de liquidation des sinistres** (données comptables CEG) et le **taux de promptitude trimestriel** (données de suivi T_NOTE_CONJONCTURE).

8.1 Taux de liquidation des sinistres (CEG)

Le taux de liquidation, défini comme le rapport entre les sinistres effectivement payés et le total des sinistres (payés + provisions de sinistres à la clôture de l'exercice), mesure la **capacité réelle de règlement** des compagnies à partir de données comptables certifiées.

■ **Tableau 18 : Classement des compagnies par taux de liquidation des sinistres — 2024**

Rg	Société	CA (Mds)	Sin. payés (Mds)	Prov. Sin. clôt (Mds)	Tx Liquid. 2024	Prov/CA	Tx 2023	Évol. (pts)	Diagnostic
1	ACTIVA ASSURANCES	7,90	8,17	1,59	83,7%	20%	37,8%	+46	BON
2	GNA	41,24	23,05	5,41	81,0%	13%	80,3%	+1	BON
3	SAAR ASSURANCE	11,28	4,08	1,28	76,1%	11%	70,1%	+6	BON
4	ATLANTA	11,03	3,73	2,14	63,6%	19%	58,8%	+5	ATTENTION
5	CORIS ASSURANCES	3,06	0,52	0,32	62,3%	10%	26,2%	+36	ATTENTION
6	LEADWAY NON VIE	7,42	2,14	1,38	60,8%	19%	46,3%	+15	ATTENTION
7	NSIA ASSURANCES	25,18	13,07	10,02	56,6%	40%	55,8%	+1	ATTENTION
8	AMSA ASSURANCES	17,99	6,25	6,54	48,9%	36%	56,1%	-7	CRITIQUE
9	LA LOYALE ASSURANCES	2,36	1,13	1,27	47,0%	54%	40,6%	+6	CRITIQUE
10	SCHIBA ASSURANCES	3,90	0,66	0,75	46,8%	19%	64,1%	-17	CRITIQUE
11	SMABTP	6,61	2,28	2,59	46,7%	39%	45,2%	+2	CRITIQUE
12	ATLANTIQUE ASSURANCES	20,16	9,55	10,94	46,6%	54%	49,8%	-3	CRITIQUE
13	AXA	25,94	12,87	20,68	38,4%	80%	39,0%	-1	CRITIQUE
14	SANLAMALLIANZ	106,54	30,34	49,44	38,0%	46%	—	Fusion	CRITIQUE
15	SERENITY	11,42	2,17	3,60	37,6%	32%	51,6%	-14	CRITIQUE
16	SUNU ASSURANCES	30,14	11,92	19,93	37,4%	66%	41,2%	-4	CRITIQUE
17	L'AFRICAIN DES ASSURANCES	3,65	1,85	3,27	36,1%	89%	41,0%	-5	CRITIQUE
18	COMAR	7,20	3,93	7,65	33,9%	106%	41,7%	-8	CRITIQUE (Prov>CA)
19	SONAM GENERALE	1,78	1,72	3,39	33,7%	190%	26,3%	+7	CRITIQUE (Prov>CA)
20	SIDAM SA	8,00	4,42	9,12	32,7%	114%	42,8%	-10	CRITIQUE (Prov>CA)
21	Wafa ASSURANCE	7,01	2,56	8,68	22,8%	124%	21,6%	+1	CRITIQUE (Prov>CA)
22	MATCA	3,63	0,58	3,99	12,8%	110%	10,2%	+3	CRITIQUE (Prov>CA)
	MARCHÉ	363,44	146,99	173,97	45,8%	48%	47,9%	-2	

Source : Direction des Assurances — État CEG

Au niveau global, le taux de liquidation du marché Non-Vie s'établit à **45,8 %** en 2024, en léger recul par rapport à 2023 (47,9 %). Ce ratio signifie que **moins d'un sinistre sur deux** est réglé au cours de l'exercice comptable, un niveau qui interpelle sur la qualité de service offerte aux assurés et sur l'efficacité du processus de gestion des sinistres.

L'analyse révèle des **disparités considérables** entre les opérateurs :

Trois sociétés seulement affichent un taux de liquidation supérieur à 70 % (catégorie « BON ») : ACTIVA ASSURANCES (83,7 %), GNA (81,0 %) et SAAR ASSURANCE (76,1 %). Fait notable, ACTIVA ASSURANCES enregistre une amélioration spectaculaire de **+46 points**, passant de 37,8 % en 2023 à 83,7 % en 2024, traduisant un effort manifeste de désengorgement de son stock de sinistres.

Quatre sociétés se situent dans la zone « ATTENTION » (50-70 %), tandis que **quinze sociétés** — soit plus des deux tiers du marché — présentent un taux de liquidation inférieur à 50 %, classé en « CRITIQUE ».

Parmi ces dernières, **cinq compagnies** présentent une situation **particulièrement alarmante**, avec un stock de provisions de sinistres supérieur à leur chiffre d'affaires annuel (ratio Prov/CA > 100 %) : **SONAM GENERALE** (190 %), **Wafa Assurance** (124 %), **SIDAM SA** (114 %), **MATCA** (110 %) et **COMAR** (106 %). Pour ces opérateurs, la résorption du stock de sinistres impayés représente un défi existentiel, l'accumulation des arriérés érodant la confiance des assurés et des partenaires.

8.2 Taux de promptitude trimestriel

Le taux de promptitude, calculé trimestriellement comme le rapport entre les sinistres payés et la somme des sinistres payés et du stock de sinistres « bons à payer » (validés mais non encore réglés), offre une vision dynamique de la capacité de règlement des compagnies au cours de l'exercice.

■ **Tableau 19 : Taux de promptitude trimestriel 2024**

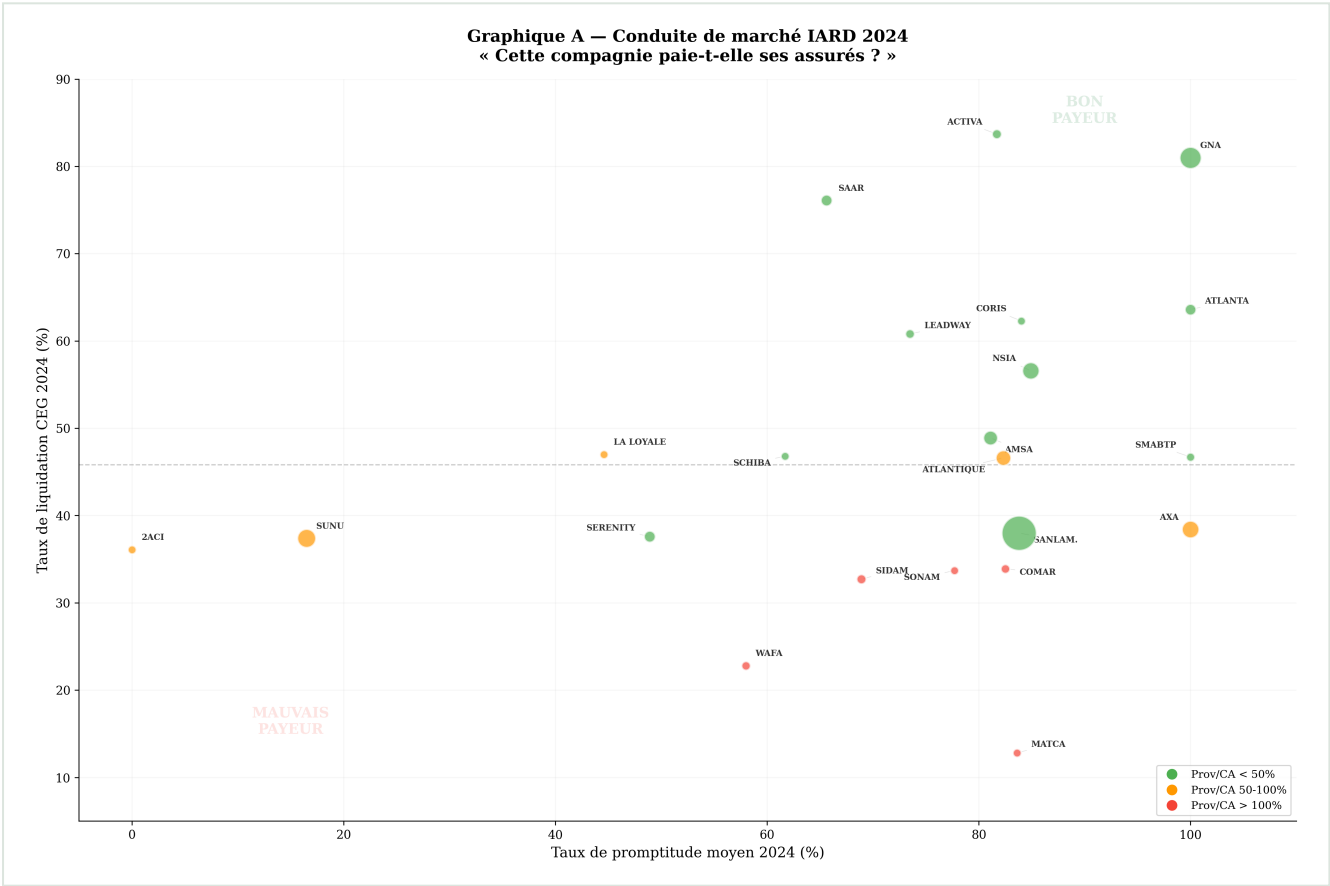
Rg	Société	T1 2024	T2 2024	T3 2024	T4 2024	Tendance	Diagnostic
1	SANLAMALLIANZ	35,1%	100,0%	100,0%	100,0%	Amélioration	EXCELLENT
2	ATLANTA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	Stable	EXCELLENT
3	AXA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	Stable	EXCELLENT
4	GNA	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	Stable	EXCELLENT
5	SMABTP	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	Stable	EXCELLENT
6	NSIA ASSURANCES	93,3%	82,1%	71,9%	92,4%	Stable	EXCELLENT
7	AMSA ASSURANCES	76,8%	79,7%	81,6%	86,3%	Stable	BON
8	COMAR	83,9%	89,5%	70,6%	86,2%	Stable	BON
9	ATLANTIQUE ASSURANCES	87,6%	85,8%	69,5%	86,2%	Stable	BON
10	MATCA	89,5%	78,3%	80,4%	86,0%	Stable	BON
11	SIDAM SA	50,8%	53,8%	85,8%	85,0%	Amélioration	BON
12	CORIS ASSURANCES	100,0%	77,1%	81,9%	77,0%	Dégradation	BON
13	LEADWAY NON VIE	43,9%	91,8%	84,1%	74,4%	Amélioration	BON
14	SAAR ASSURANCE	63,3%	66,5%	58,7%	73,8%	Amélioration	BON
15	ACTIVA ASSURANCES	79,3%	93,0%	86,0%	68,6%	Dégradation	MOYEN
16	SONAM GENERALE	87,3%	84,9%	70,0%	68,4%	Dégradation	MOYEN
17	L'AFRICAIN DES ASSURANCES	51,9%	44,0%	48,0%	67,4%	Amélioration	MOYEN
18	SCHIBA ASSURANCES	69,4%	45,2%	75,2%	57,1%	Dégradation	MOYEN
19	Wafa Assurance	64,5%	63,1%	55,5%	48,8%	Dégradation	INSUFFISANT
20	SERENITY	46,5%	59,6%	48,0%	41,3%	Stable	INSUFFISANT
21	LA LOYALE ASSURANCES	63,3%	38,2%	42,5%	34,6%	Dégradation	INSUFFISANT
22	SUNU ASSURANCES	18,0%	24,4%	12,6%	10,8%	Stable	CRITIQUE
	MARCHÉ	57,5%	74,5%	70,7%	67,3%		

Source : Direction des Assurances — T_NOTE_CONJONCTURE (données déclaratives)

Note méthodologique importante : Les compagnies affichant un taux de 100 % sur l'ensemble des trimestres déclarent un stock de sinistres « bons à payer » nul. Ce résultat peut traduire soit un règlement effectif de tous les sinistres validés (cas idéal), soit une absence de déclaration du stock de bons à payer (données déclaratives). Le croisement avec le taux de liquidation CEG permet de nuancer l'interprétation : par exemple, AXA affiche 100 % de promptitude mais seulement 38,4 % de liquidation CEG, ce qui suggère que le stock de provisions de sinistres (20,68 milliards) comprend une part importante de dossiers non encore validés comme « bons à payer ».

Le cas de **SUNU ASSURANCES** est le plus emblématique : avec un taux de promptitude de **10,8 %** au T4 2024 (contre 18,0 % au T1), la compagnie accumule un stock de sinistres bons à payer de **12,46 milliards de FCFA**, en constante progression sur l'année. Cette situation, qui traduit une incapacité manifeste à honorer les sinistres validés, affecte directement la confiance des assurés et des bénéficiaires.

4.9 Classement des compagnies Non-Vie — Analyse multidimensionnelle



Graphique A : Conduite de marché IARD — « Cette compagnie paie-t-elle ses assurés ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de promptitude moyen 2024 (moyenne T1-T4, %)

Échelle 10-100%

- Axe Y : Taux de liquidation CEG (%)

Échelle 10-90%

- Couleur des bulles : Ratio Provisions Sinistres / CA

VERT < 50% | ORANGE 50-100% | ROUGE > 100%

- Taille des bulles : proportionnelle au CA

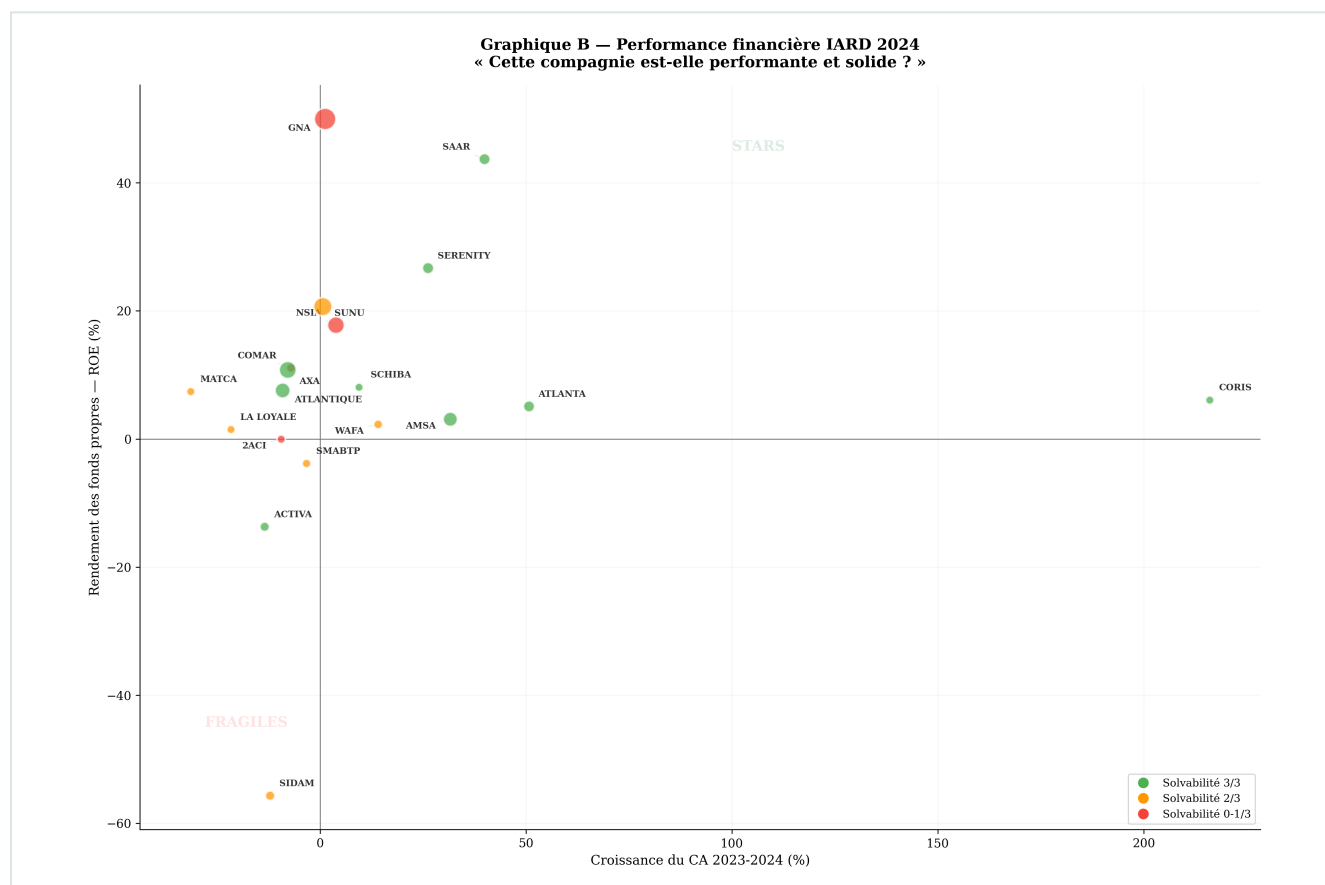
- Labels : nom de chaque société

- Ligne de référence horizontale : moyenne marché 45,8%

- Ligne de référence verticale : moyenne marché 67,3% (T4)

Données intégrées dans le tableau 18 et 19 ci-dessus.

Le scatter plot de conduite de marché permet de positionner chaque compagnie selon sa capacité effective à honorer ses engagements. Les compagnies situées dans le **quadrant supérieur droit** (taux élevés sur les deux axes) présentent le meilleur profil. Les compagnies en **bas à gauche**, associées à des bulles rouges (provisions > CA), constituent les cas les plus préoccupants.



Graphique B : Performance financière IARD — « Cette compagnie est-elle performante et solide ? »

CLÉS DE LECTURE

· Axe X : Croissance du CA 2023-2024 (%)

Échelle -35% à +220%

· Axe Y : ROE 2024 (%)

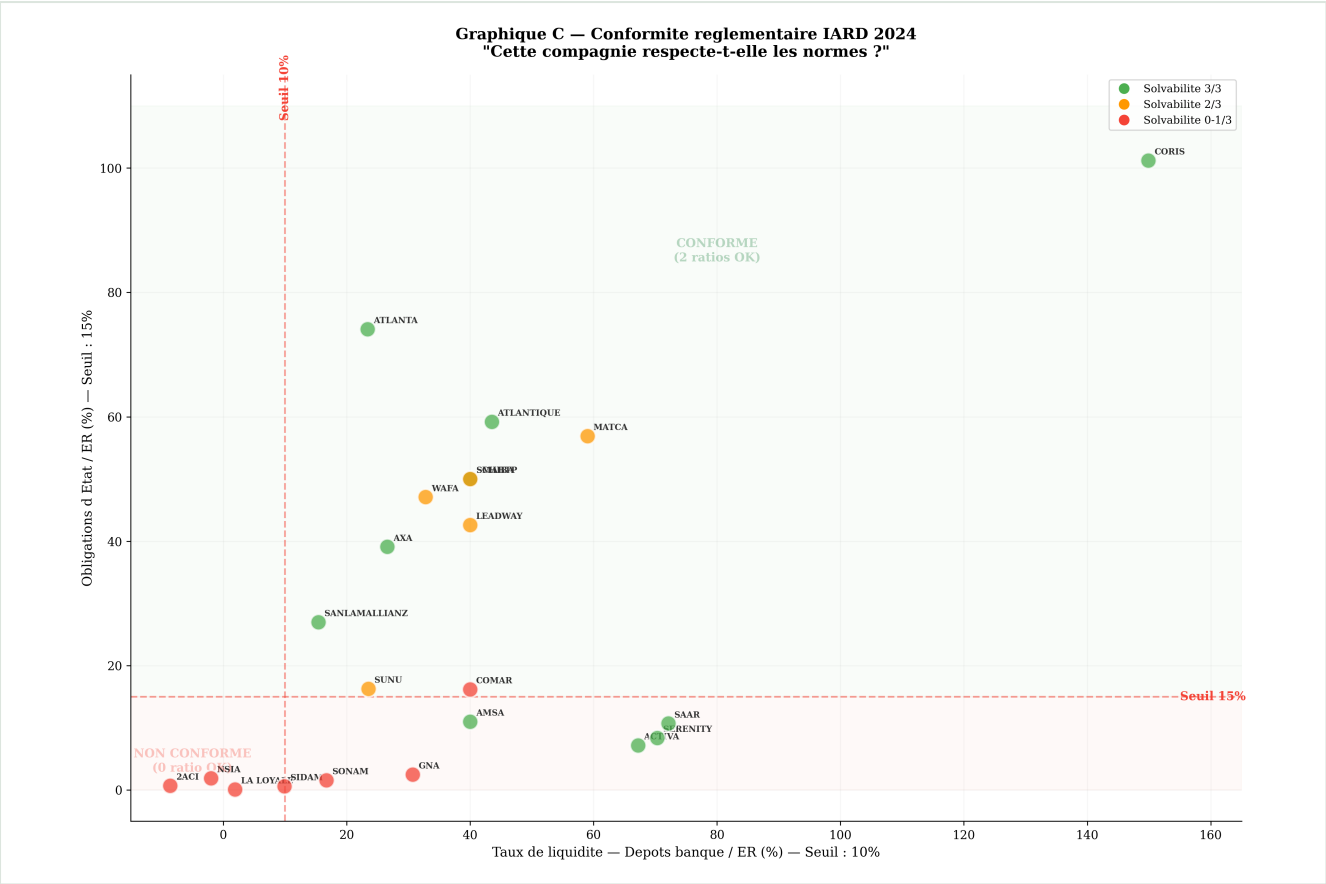
Échelle -200% à +420%

· Couleur des bulles : Score solvabilité (Couverture ER + Marge + FP/CS)

VERT = 3/3 | ORANGE = 2/3 | ROUGE = 0-1/3

· Taille des bulles : proportionnelle au CA

Société	Croissance	ROE	Couv. ER	Marge	FP/CS	Score	Couleur
ACTIVA	-13,5%	-13,7%	121,5%	504%	116%	3/3	VERT
AMSA	+31,6%	3,1%	105,5%	299%	251%	3/3	VERT
ATLANTA	+50,7%	5,1%	142,2%	250%	129%	3/3	VERT
ATLANTIQUE	-9,1%	7,6%	133,4%	210%	335%	3/3	VERT
AXA	-7,9%	10,8%	113,4%	318%	244%	3/3	VERT
CORIS	+216,0%	6,1%	343,1%	1040%	130%	3/3	VERT
SAAR	+39,9%	43,7%	112,6%	216%	135%	3/3	VERT
SANLAMALLIANZ	Fusion	-1,9%	101,4%	107%	512%	3/3	VERT
SCHIBA	+9,4%	8,1%	106,8%	733%	117%	3/3	VERT
SERENITY	+26,2%	26,7%	125,9%	373%	250%	3/3	VERT
LA LOYALE	-21,7%	1,5%	34,6%	1222%	146%	2/3	ORANGE
LEADWAY	+63,8%	3,6%	108,3%	267%	87%	2/3	ORANGE
MATCA	-31,4%	7,4%	268,4%	1849%	0%	2/3	ORANGE
SIDAM	-12,2%	-55,7%	46,1%	249%	245%	2/3	ORANGE
SMABTP	-3,3%	-3,8%	97,8%	353%	111%	2/3	ORANGE
SUNU	+0,6%	20,7%	96,9%	152%	138%	2/3	ORANGE
WAFA	+14,1%	2,3%	113,7%	479%	92%	2/3	ORANGE
COMAR	-7,1%	11,1%	60,0%	599%	57%	1/3	ROUGE
GNA	+1,2%	418,7%	81,4%	21%	8%	0/3	ROUGE
L'AFRICAIN	-9,5%	0,0%	35,0%	-282%	-37%	0/3	ROUGE
SONAM	+90,3%	-183,6%	97,1%	-134%	107%	1/3	ROUGE
NSIA	+3,8%	17,8%	107,4%	77%	100%	1/3	ROUGE



Graphique C : Conformité réglementaire IARD — « Cette compagnie respecte-t-elle les normes ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de liquidité = Dépôts banque (C4) / Engagements réglementés (%)

Échelle -10% à 160%. Ligne de seuil verticale rouge à 10%

- Axe Y : Ratio Obligations d'État = Obl. État (C4) / Engagements réglementés (%)

Échelle 0% à 80%. Ligne de seuil horizontale rouge à 15%

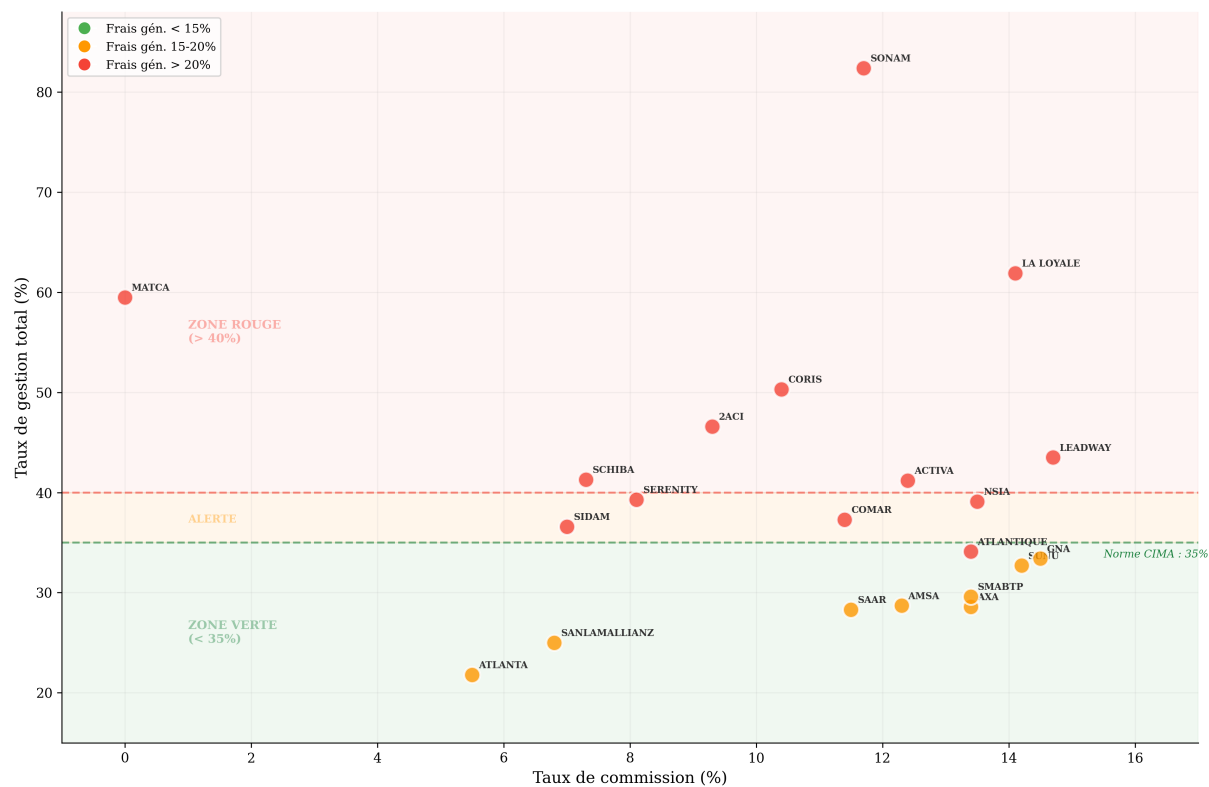
- 4 quadrants : Haut-droit = conforme | Bas-gauche = non conforme
- Couleur des bulles : Score solvabilité
- Taille des bulles : proportionnelle au CA

Société	Liquidité	Obl. État	Conf. Liq.	Conf. Obl.
CORIS	149,9%	101,2%	OK	OK
SAAR	72,1%	10,7%	OK	X
SERENITY	70,3%	8,4%	OK	X
ACTIVA	67,2%	7,2%	OK	X
MATCA	59,0%	56,9%	OK	OK
ATLANTIQUE	43,5%	59,2%	OK	OK
COMAR	40,0%	16,2%	OK	OK
AMSA	40,0%	11,0%	OK	X
LEADWAY	40,0%	42,6%	OK	OK
SCHIBA	40,0%	50,0%	OK	OK
SMABTP	40,0%	50,0%	OK	OK
WAFSA	32,8%	47,1%	OK	OK
GNA	30,7%	2,5%	OK	X
AXA	26,6%	39,1%	OK	OK
SUNU	23,5%	16,3%	OK	OK
ATLANTA	23,4%	74,1%	OK	OK
SONAM	16,7%	1,6%	OK	X
SANLAMALLIANZ	15,4%	27,0%	OK	OK
SIDAM	9,9%	0,6%	X	X
LA LOYALE	1,9%	0,1%	X	X
NSIA	-2,0%	1,9%	X	X
L'AFRICAIN	-8,6%	0,7%	X	X

Résumé de la conformité réglementaire IARD :

- **Liquidité ≥ 10 % : 18 sociétés conformes** sur 22 (82 %). Quatre sociétés en infraction : L'AFRICAIN DES ASSURANCES (-8,6 %), NSIA ASSURANCES (-2,0 %), LA LOYALE ASSURANCES (1,9 %) et SIDAM SA (9,9 %). Le cas de NSIA et de L'AFRICAIN, qui présentent des **dépôts bancaires négatifs**, est particulièrement préoccupant.
- **Obligations d'État ≥ 15 % : 12 sociétés conformes** sur 22 (55 %). Dix sociétés en infraction, parmi lesquelles GNA (2,5 %), SONAM (1,6 %), NSIA (1,9 %), L'AFRICAIN (0,7 %), LA LOYALE (0,1 %) et SIDAM (0,6 %).
- **Conformité aux deux ratios** : seulement **12 sociétés sur 22** (55 %) respectent simultanément les deux exigences réglementaires.

Graphique F1 — Efficience IARD 2024
« Cette compagnie maîtrise-t-elle ses coûts ? »



Graphique F1 : Efficience IARD — « Cette compagnie maîtrise-t-elle ses coûts ? »

CLÉS DE LECTURE

- Axe X : Taux de commission = Charges commissions (net) / Primes (brut) (%)

Échelle 0-16%

- Axe Y : Taux de gestion total = (Commissions net + Autres charges brut) / Primes brut (%)

Échelle 15-85%

- Zones horizontales colorées :

VERT < 35% (zone de conformité CIMA)

ORANGE 35-40% (zone d'alerte)

ROUGE > 40% (zone de non-conformité)

- Couleur des bulles : Taux de frais généraux = Autres charges / Primes

VERT < 15% | ORANGE 15-20% | ROUGE > 20%

- Taille des bulles : proportionnelle au CA

Société	Tx Comm	Tx Gestion	Tx FG	Zone Gestion	Couleur FG
ATLANTA	5,5%	21,8%	16,3%	VERT	ORANGE
SANLAMALLIANZ	6,8%	25,0%	18,2%	VERT	ORANGE
AMSA	12,3%	28,7%	16,4%	VERT	ORANGE
SAAR	11,5%	28,3%	16,8%	VERT	ORANGE
AXA	13,4%	28,6%	15,2%	VERT	ORANGE
SMABTP	13,4%	29,6%	16,2%	VERT	ORANGE
SUNU	14,2%	32,7%	18,5%	VERT	ORANGE
GNA	14,5%	33,4%	18,9%	VERT	ORANGE
ATLANTIQUE	13,4%	34,1%	20,7%	VERT	ROUGE
SIDAM	7,0%	36,6%	29,5%	ORANGE	ROUGE
COMAR	11,4%	37,3%	25,9%	ORANGE	ROUGE
NSIA	13,5%	39,1%	25,6%	ORANGE	ROUGE
SERENITY	8,1%	39,3%	31,2%	ORANGE	ROUGE
ACTIVA	12,4%	41,2%	28,8%	ROUGE	ROUGE
SCHIBA	7,3%	41,3%	34,0%	ROUGE	ROUGE
LEADWAY	14,7%	43,5%	28,8%	ROUGE	ROUGE
L'AFRICAIN	9,3%	46,6%	37,2%	ROUGE	ROUGE
CORIS	10,4%	50,3%	40,0%	ROUGE	ROUGE
MATCA	0,0%	59,5%	59,5%	ROUGE	ROUGE
LA LOYALE	14,1%	61,9%	47,8%	ROUGE	ROUGE
SONAM	11,7%	82,4%	70,7%	ROUGE	ROUGE

L'analyse de l'efficacité révèle une **fracture nette** au sein du marché Non-Vie :

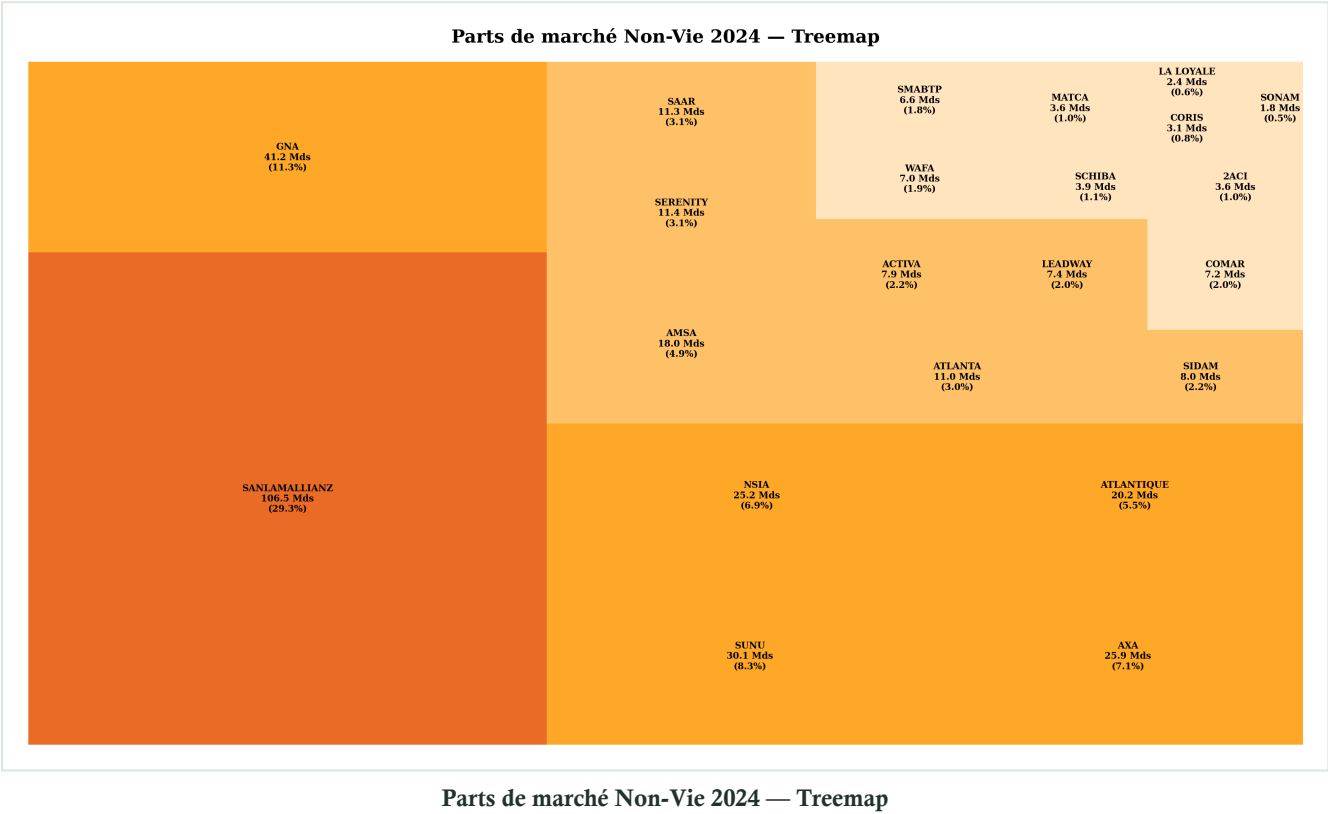
Neuf sociétés (41 %) présentent un taux de gestion en **zone verte** (< 35 %), conforme à la norme CIMA. Parmi elles, ATLANTA (21,8 %), SANLAMALLIANZ (25,0 %) et AMSA (28,7 %) se distinguent par les ratios les plus maîtrisés, bénéficiant d'effets d'échelle (pour les deux premiers) ou d'une structure de coûts optimisée.

Quatre sociétés (18 %) se situent en **zone orange** (35-40 %), dans une position de vulnérabilité nécessitant des efforts de rationalisation à court terme.

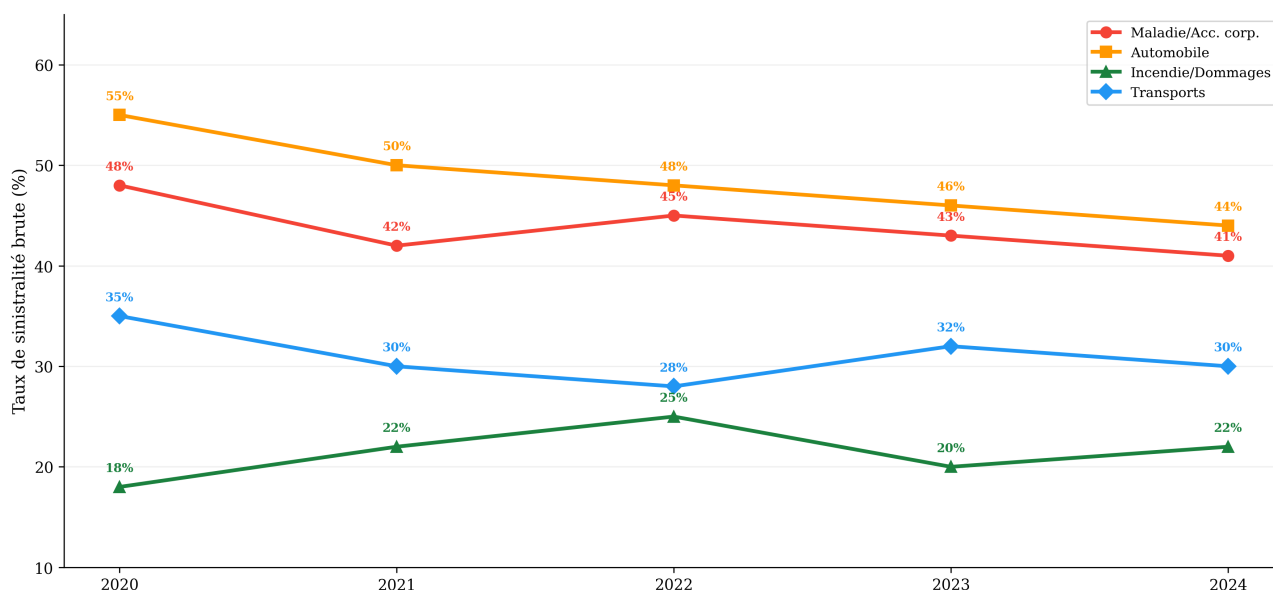
Neuf sociétés (41 %) se trouvent en **zone rouge** (> 40 %), avec des taux de gestion insoutenables à terme. Les cas les plus extrêmes — SONAM (82,4 %), LA LOYALE (61,9 %), MATCA (59,5 %) — reflètent des structures dont le volume d'activité est **insuffisant pour absorber les coûts fixes** de fonctionnement. Pour ces compagnies, l'atteinte d'une taille critique ou la recherche de partenariats stratégiques constitue un impératif de survie.

Annexe — Graphiques complémentaires

Les graphiques suivants complètent l'analyse de l'assurance Non-Vie : sinistralité par catégorie, taux de liquidation et taux de promptitude par société.

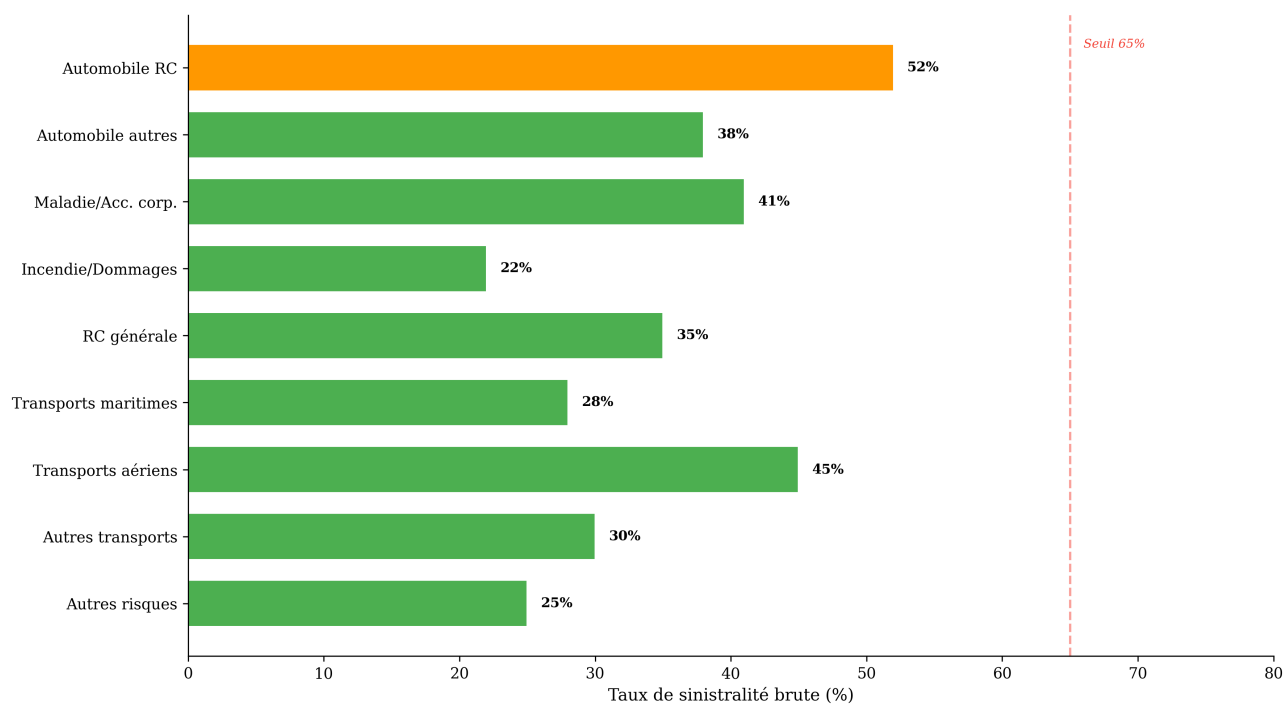


Évolution de la sinistralité par catégorie — Non-Vie (2020-2024)



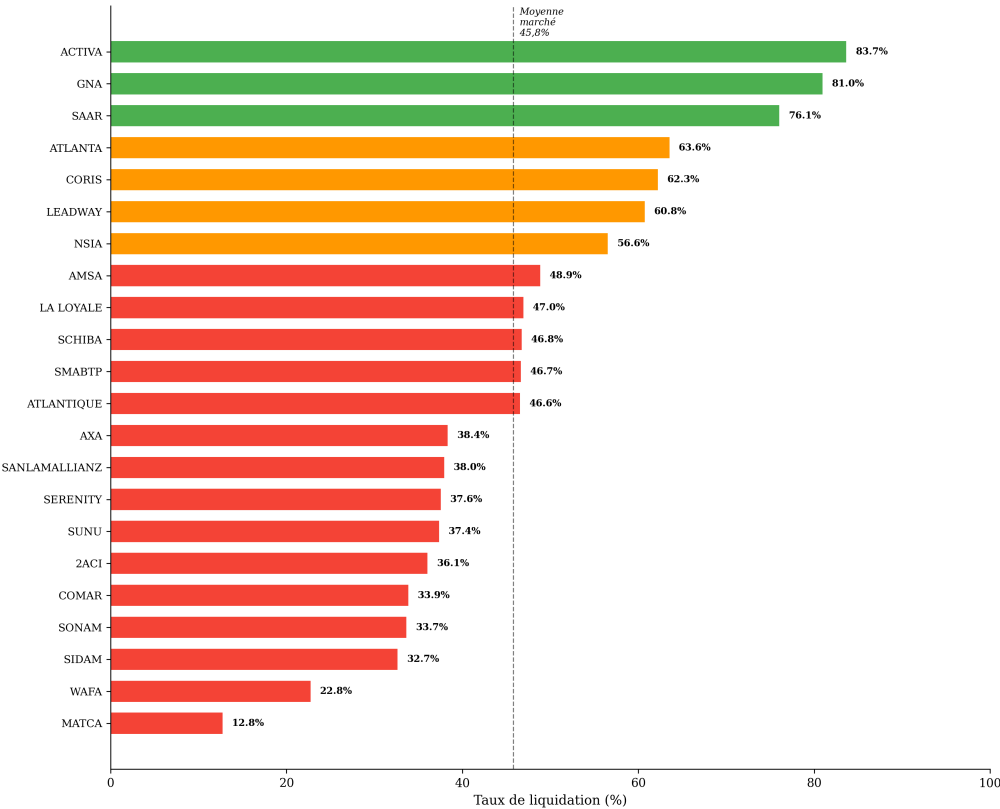
Évolution de la sinistralité par catégorie (2020-2024)

Taux de sinistralité par catégorie — Non-Vie 2024



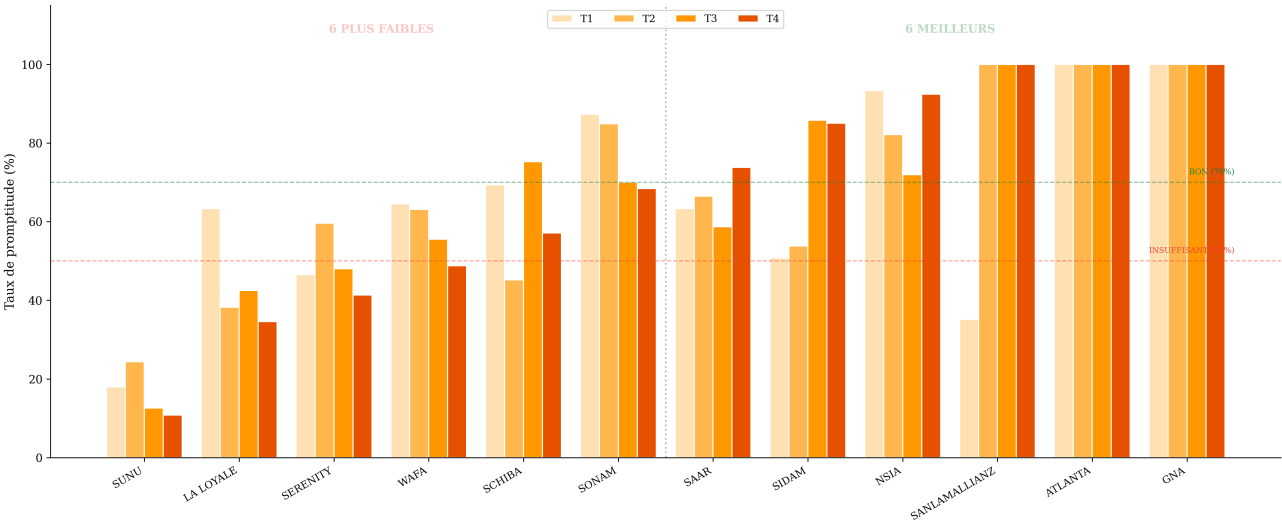
Taux de sinistralité par catégorie — Non-Vie 2024

Taux de liquidation des sinistres par société — Non-Vie 2024



Taux de liquidation des sinistres par société — Non-Vie 2024

Taux de promptitude trimestriel 2024 (6 plus faibles + 6 meilleurs)



Taux de promptitude trimestriel 2024 (6 + 6 sociétés)

Défis, recommandations et perspectives

L'analyse approfondie du marché des assurances en Côte d'Ivoire au titre de l'exercice 2024, dont les résultats sont présentés dans les chapitres précédents, met en lumière un secteur en croissance mais confronté à des **défis structurels profonds** dont la résolution conditionne sa capacité à jouer pleinement son rôle dans le financement de l'économie et la protection des populations. La présente section, innovation du rapport de marché 2024, propose un diagnostic étayé par les données, des recommandations ciblées par catégorie d'acteurs, et une vision prospective pour le secteur.

I. DIAGNOSTIC DES DÉFIS STRUCTURELS

1. Le paradoxe fondateur : 30 ans de CIMA, une promesse inachevée

Le premier objectif du Traité CIMA, signé en 1992, était de :

« Prendre toutes mesures nécessaires pour le renforcement et la consolidation d'une coopération étroite dans le domaine de l'assurance, afin que leurs marchés soient à même de couvrir par des garanties mieux adaptées aux réalités africaines et tenant compte de leurs possibilités contributives, les risques du secteur agricole et rural ainsi que ceux liés au commerce extérieur dans la mesure où cela est techniquement faisable. »

Plus de **trente ans après**, force est de constater que cette ambition reste largement **inaccomplie**. Le taux de pénétration de l'assurance en Côte d'Ivoire — le marché le plus avancé de la zone CIMA — s'établit à seulement **1,19 %** du PIB en 2024, contre une moyenne africaine d'environ 3 %. En assurance vie, la pénétration ne dépasse pas **0,51 %**. Le secteur agricole et rural, pourtant expressément visé par le Traité, reste très marginalement couvert. L'assurance n'a toujours pas réussi à **gagner la bataille de l'utilité perçue** auprès des populations.

Ce paradoxe — une intégration institutionnelle réussie mais un impact économique et social limité — s'explique par la conjonction de défaillances à **trois niveaux** : les opérateurs (conduite de marché défaillante), le cadre normatif (réglementation et supervision inadaptées), et l'écosystème (activité menée loin des réalités socio-culturelles et absence de l'assurance dans les politiques économiques des États).

2. La conduite de marché : l'enjeu fondamental du règlement des sinistres

Le diagnostic le plus préoccupant qui ressort de l'analyse 2024 concerne la **capacité du marché à honorer effectivement ses engagements envers les assurés**. Le taux de liquidation des sinistres en assurance Non-Vie, qui s'établit à **45,8 %** au niveau agrégé, signifie que **plus de la moitié des sinistres déclarés** ne sont pas réglés au cours de l'exercice de survenance. Ce ratio, en détérioration par rapport à 2023 (47,9 %), constitue un indicateur alarmant de la qualité de service offerte aux assurés.

L'analyse individuelle aggrave ce constat :

- **Quinze compagnies** sur vingt-deux (68 %) présentent un taux de liquidation inférieur à 50 %, classé en situation « critique » ;
- **Cinq compagnies** accumulent un stock de provisions de sinistres supérieur à leur chiffre d'affaires annuel, une situation qui rend la résorption du passif sinistral quasiment impossible sans recapitalisation ou mesures exceptionnelles ;
- Le suivi trimestriel du taux de promptitude révèle que **SUNU ASSURANCES**, troisième acteur du marché avec 30,14 milliards de FCFA de chiffre d'affaires, n'a réglé en moyenne que **16,5 %** de ses sinistres « bons à payer » en 2024, accumulant un stock de 12,46 milliards de sinistres validés mais impayés au 31 décembre 2024.

Ce phénomène, que l'on peut qualifier de « **sinistralité d'image** », produit un effet dévastateur qui dépasse très largement la sphère de l'assurance Non-Vie. L'expérience négative vécue par les assurés dans le règlement de sinistres automobiles — lenteur des expertises, chicanes sur la vétusté, tracasseries administratives — **contamine la perception de l'assurance dans son ensemble**, y compris l'assurance Vie et l'épargne longue. Comme le résume un assuré interrogé lors d'une étude de terrain :

« S'ils ne sont pas capables de me rembourser un pare-chocs à 100 000 F, comment leur confier ma retraite sur 20 ans ? »

En assurance Vie, les lenteurs dans le traitement des **rachats** alimentent le sentiment que « *l'assurance prend votre argent vite, mais le rend lentement* », sapant la crédibilité de l'épargne-assurance face aux alternatives bancaires et au mobile money.

Cette situation a des **conséquences systémiques** qui dépassent les compagnies individuellement concernées :

- **Érosion de la confiance** : les retards de paiement alimentent une perception négative de l'assurance au sein de la population, freinant le développement du marché et l'élargissement de la base assurée ;
- **Effet de contagion** : le comportement défaillant de certains acteurs rejaillit sur l'ensemble du secteur, y compris sur les compagnies vertueuses qui se trouvent injustement associées à une image dégradée ;
- **Risque juridique et réputationnel** : l'accumulation des impayés expose les compagnies à un contentieux croissant et à des sanctions réglementaires qui peuvent accélérer leur fragilisation ;
- **Frein à l'innovation** : dans un environnement de défiance, l'adoption de nouveaux produits (micro-assurance, assurance digitale) est entravée par le scepticisme des prospects.

3. Une activité menée loin des réalités socio-culturelles : le « **Mur de la Défiance** »

Au-delà des chiffres, les études de terrain révèlent l'existence d'un « **mur de la défiance** » entre l'offre d'assurance et la demande potentielle. Ce mur est construit par **six catégories de freins** qui interagissent et se renforcent mutuellement :

Les freins cognitifs : l'opacité contractuelle et la complexité des produits créent un sentiment de manipulation structurelle. « *Ils écrivent en gros ce qui t'arrange, et en petit ce qui les arrange* » (Enseignant, Aboisso).

Les freins culturels : l'assurance repose sur un modèle d'atomisation individuelle du risque qui entre en conflit avec les valeurs de solidarité communautaire. « *Un arbre ne fait pas la forêt. Si tu veux être protégé, il faut que toute ta famille le soit* » (Femme leader, Bondoukou).

Les freins économiques : l'inadéquation entre des primes fixes et la saisonnalité des revenus exclut de fait une grande partie de la population. « *Quand on n'a même pas de quoi manger aujourd'hui, comment penser à demain ?* » (Commerçante, Aboisso).

Les freins relationnels : un déficit de confiance alimenté par l'historique des sinistres impayés. « *Moi, je veux voir avant de croire. Montrez-nous quelqu'un qui a eu un problème et que l'assurance a vraiment aidé* » (Notable, Daloa).

Les freins institutionnels : l'approche commerciale des assureurs est souvent vécue comme une intrusion culturelle. « *Tu ne peux pas arriver et parler business. Il faut d'abord respecter nos coutumes* » (Chef de village, Oumé).

Les freins systémiques : les tontines offrent une alternative flexible et ancrée dans le tissu social. « *Notre tontine, c'est notre banque, notre assurance, notre famille économique* » (Responsable tontine, Yamoussoukro).

Ces freins se hiérarchisent différemment selon les segments : en **milieu rural**, les freins culturels et institutionnels dominent ; en **milieu urbain**, les freins cognitifs et économiques prévalent ; chez les **jeunes** (18-35 ans), les freins économiques et systémiques sont déterminants ; chez les **seniors** (55+), les freins relationnels et culturels dominent. Le constat est sans appel : **l'approche « taille unique » est vouée à l'échec.**

4. La conformité réglementaire : des écarts persistants et préoccupants

L'analyse des ratios de conformité réglementaire révèle des **écarts significatifs et récurrents** entre les exigences du Code CIMA et les réalités observées sur le terrain :

Couverture des engagements réglementés : le taux de couverture global du marché Non-Vie s'établit à **103,8 %**, un niveau qui, bien que conforme au seuil de 100 %, dispose d'une marge de sécurité de seulement **3,8 points**, la plus faible de la période d'analyse. Plusieurs compagnies se situent individuellement **en dessous du seuil réglementaire**, ce qui signifie concrètement que leurs actifs admis ne suffisent pas à couvrir l'intégralité de leurs engagements envers les assurés.

Taux de liquidité : quatre compagnies Non-Vie ne respectent pas le seuil minimal de **10 %** de dépôts bancaires rapportés aux engagements réglementés, dont deux présentent des dépôts bancaires **négatifs** (NSIA : -2,0 %, L'AFRICAINNE : -8,6 %), situation qui traduit un découvert bancaire au sein même du portefeuille de couverture des engagements.

Investissement en obligations d'État : **dix compagnies Non-Vie** sur vingt-deux (45 %) ne satisfont pas au ratio de **15 %** d'investissement en obligations d'État, un manquement qui affecte la qualité de la couverture des engagements et prive le marché des titres publics d'une source de demande institutionnelle stable.

Marge de solvabilité : bien que les niveaux agrégés restent confortables, la **tendance baissière continue** observée depuis 2020 (de 345 % à 220 % en Non-Vie) constitue un signal d'alerte précoce qui doit conduire les opérateurs à anticiper le renforcement de leurs fonds propres.

5. L'efficacité opérationnelle : la question de la taille critique

L'analyse de l'efficacité opérationnelle met en évidence un **clivage profond** entre les acteurs du marché :

- En assurance **Non-Vie**, **neuf compagnies** (41 %) affichent un taux de gestion en zone rouge (> 40 %), dont trois dépassent 50 %. Ces niveaux sont **économiquement insoutenables** et traduisent des structures dont le volume d'activité est insuffisant pour absorber les coûts fixes de fonctionnement. La compagnie la plus extrême (SONAM GENERALE, 82,4 %) consacre plus de quatre francs sur cinq de primes encaissées à ses frais de gestion, ne laissant qu'une fraction marginale pour le paiement des sinistres et la constitution de réserves ;
- En assurance **Vie**, seules **deux compagnies** sur dix parviennent à contenir leur taux de gestion sous le seuil de 20 %. L'ensemble du marché affiche un taux de frais généraux supérieur à 10 %, reflet d'un secteur où la plupart des opérateurs n'ont pas encore atteint l'**échelle économique minimale** nécessaire à la rentabilité structurelle.

Ce constat soulève la question de la **viabilité à long terme** de certains opérateurs de petite taille, dans un contexte de relèvement progressif des exigences réglementaires (capital minimum, normes prudentielles) qui accentuera la pression sur les compagnies ne disposant pas de la masse critique suffisante.

6. La faiblesse persistante du taux de pénétration

Le recul du taux de pénétration à **1,19 %** du PIB en 2024, après le point haut de 1,23 % atteint en 2023, illustre un **paradoxe structurel** : malgré une croissance continue des primes en valeur absolue, le marché de l'assurance ne parvient pas à capter de manière proportionnelle le dynamisme de l'économie nationale.

Ce constat appelle une réflexion de fond sur les **freins à la demande d'assurance** en Côte d'Ivoire :

- **L'accessibilité** : les produits d'assurance restent perçus comme complexes, coûteux et inadaptés aux besoins d'une grande partie de la population, notamment les travailleurs du secteur informel qui représentent plus de 80 % de l'emploi ;
- **La confiance** : les retards de paiement des sinistres alimentent un déficit de confiance qui constitue le principal frein psychologique à la souscription ;
- **La culture assurantielle** : le faible niveau d'éducation financière et assurantielle limite la compréhension de la valeur ajoutée de l'assurance comme outil de gestion des risques ;
- **Les canaux de distribution** : malgré les progrès de la bancassurance et l'émergence des SFD comme relais, le maillage territorial de la distribution reste insuffisant au-delà d'Abidjan et des grandes villes.

7. Des verrous réglementaires qui freinent l'innovation et l'inclusion

Au-delà des défaillances des opérateurs, le **cadre normatif CIMA** présente des rigidités qui freinent le développement du secteur :

La solvabilité mécanique : le calcul de la marge de solvabilité en assurance Vie, fondé sur un pourcentage fixe des provisions mathématiques, **traite l'épargne collectée comme un risque**. Plus un assureur développe son portefeuille d'épargne longue, plus son besoin en fonds propres

augmente mécaniquement, ce qui désincite le développement des produits les plus socialement utiles.

La rigidité des avances sur police : les conditions restrictives d'accès aux avances (délais d'attente, plafonds bas, coûts dissuasifs, lourdeur administrative) transforment l'assurance vie en « prison financière », à l'opposé de l'instantanéité offerte par le mobile money.

L'inadaptation du cadre de la microassurance : les processus administratifs classiques sont économiquement incompatibles avec des primes de quelques centaines de francs CFA, excluant de fait les populations cibles du Traité CIMA.

La vision comptable des placements (Article 410) : l'obligation de provisionner immédiatement toute moins-value latente, sans compensation avec les plus-values, impose une vision liquidative qui pousse les assureurs vers les placements les plus sûrs et les moins rémunérateurs, au détriment du financement de l'économie réelle et des rendements servis aux assurés.

8. L'absence de l'assurance dans les politiques économiques des États

Un facteur structurel rarement évoqué mais fondamental est **l'absence de l'assurance dans les stratégies de développement économique des États** de la zone CIMA. Le fait que la supervision du secteur soit déléguée à une institution supranationale (la CRCA/CIMA) a paradoxalement conduit les États à **ignorer le potentiel de l'assurance** comme outil de politique économique. L'assurance n'est intégrée ni dans les Plans Nationaux de Développement, ni dans les stratégies de financement des infrastructures, ni dans les politiques d'inclusion financière, ni dans les dispositifs de protection sociale.

9. Les avancées à saluer : la digitalisation des attestations RC

Il serait toutefois incomplet de ne dresser qu'un constat négatif. La **digitalisation des attestations d'assurance automobile**, entrée en vigueur le **1er janvier 2023**, constitue une avancée majeure aux effets positifs multiples :

- **Assainissement du marché** : réduction significative de la fraude aux fausses attestations ;
- **Boost du chiffre d'affaires** : facilité de souscription et de renouvellement ;
- **Amélioration de l'expérience client** : simplification des démarches, accessibilité 24h/24 ;
- **Modernisation de l'image du secteur** : démonstration que l'assurance peut être simple, moderne et efficace.

Ce succès démontre que la digitalisation, lorsqu'elle est portée par une volonté commune des autorités et des opérateurs, peut constituer un **levier puissant de transformation**.

10. La concentration du marché : les enjeux de l'après-fusion

La création de SANLAMALLIANZ, qui concentre **29,3 %** du marché Non-Vie et dont le chiffre d'affaires est **2,6 fois supérieur** à celui du deuxième acteur, modifie structurellement l'équilibre concurrentiel du marché. Si cette fusion présente des avantages indéniables (taille critique, capacité d'investissement, expertise accrue), elle soulève également des **questionnements légitimes** :

- **Pouvoir de marché** : un acteur concentrant près d'un tiers du marché dispose d'un pouvoir de négociation considérable qui pourrait à terme affecter les conditions de concurrence ;

- **Risque systémique** : la concentration des risques sur un seul opérateur d'une telle envergure génère un risque systémique accru. Une difficulté majeure de SANLAMALLIANZ aurait des répercussions disproportionnées sur le marché ;
- **Capacité des acteurs de taille modeste** : face à un leader disposant d'économies d'échelle sans précédent, les petits opérateurs pourraient être contraints de se spécialiser sur des niches, de nouer des alliances stratégiques ou de se retirer du marché.

II. RECOMMANDATIONS

A. Recommandations à l'attention des compagnies d'assurance

R1 — Faire du règlement diligent des sinistres une priorité absolue. Chaque compagnie doit se doter d'objectifs chiffrés de délai de règlement, publier ses performances, et investir dans l'automatisation de la chaîne de gestion des sinistres. Les compagnies dont le stock de provisions de sinistres dépasse le chiffre d'affaires annuel doivent engager des **plans d'apurement** sous supervision renforcée. Le taux de promptitude trimestriel, introduit dans le présent rapport, doit devenir un outil de pilotage interne systématique.

R2 — Adapter l'offre aux réalités socio-culturelles africaines. Le développement de produits adaptés aux besoins réels des populations est un impératif : primes modulables adaptées à la saisonnalité des revenus, couvertures familiales élargies intégrant la solidarité communautaire, produits simples libellés dans les langues locales, partenariats avec les tontines et les structures communautaires.

R3 — Bâtir la « double légitimité ». Les assureurs doivent conquérir simultanément une **légitimité sociale** (confiance des populations par des produits utiles, simples et des paiements rapides) et une **légitimité économique** (démontrer aux États que l'assurance est un levier indispensable pour financer les infrastructures et la dette souveraine). Le changement de paradigme est fondamental : passer de « vendeurs de promesses » à « payeurs de sinistres ».

R4 — Renforcer les fonds propres et la gouvernance. Dans la perspective du relèvement du capital social minimum à 5 milliards de FCFA, les compagnies doivent anticiper leurs besoins de recapitalisation. Le renforcement de la gouvernance, par l'intégration d'administrateurs indépendants et la mise en place de comités d'audit et des risques efficaces, constitue un levier essentiel.

R5 — Optimiser les structures de coûts. Les compagnies dont le taux de gestion dépasse les seuils de référence (35 % en Non-Vie, 25 % en Vie) doivent engager des plans de rationalisation. Pour les plus petites structures, la recherche de **partenariats stratégiques** ou de rapprochements doit être considérée comme une option stratégique responsable.

R6 — Investir dans la transformation digitale. Le succès de la digitalisation des attestations RC doit servir de catalyseur. Les assureurs doivent embrasser pleinement les technologies digitales : souscription mobile, gestion des sinistres par smartphone, paiement instantané des indemnités via mobile money.

R7 — Diversifier les stratégies de placement. Tout en respectant les exigences réglementaires, les assureurs doivent diversifier davantage leurs portefeuilles vers les obligations d'entreprise, les OPCVM et les actifs d'infrastructure, afin d'optimiser le couple rendement-risque dans un environnement de taux potentiellement baissier.

B. Recommandations à l'attention du régulateur (Direction des Assurances / CIMA)

R8 — Instituer un dispositif de suivi de la conduite de marché. L'introduction d'indicateurs de conduite de marché dans le cadre de supervision — taux de liquidation, taux de promptitude trimestriel, délai moyen de règlement — permettrait de détecter précocement les compagnies défaillantes. La publication régulière d'un **baromètre de la conduite de marché** contribuerait à la transparence et à la responsabilisation des opérateurs. Le régulateur doit évoluer d'une posture de « gendarme punitif » vers celle de « **jardinier du marché** », alliant fermeté sur les principes et accompagnement dans la mise en conformité.

R9 — Mettre en œuvre un régime de sanctions graduées et effectives. Les infractions persistantes aux normes prudentielles et aux obligations de règlement doivent faire l'objet de sanctions effectives et proportionnées : mise en demeure, plan de redressement obligatoire, restriction d'activité, et en dernier ressort, retrait d'agrément.

R10 — Moderniser le cadre réglementaire pour libérer l'innovation. Plusieurs verrous réglementaires doivent être revisités : assouplissement des conditions d'avances sur police, simplification du KYC pour la microassurance, élargissement des possibilités de distribution digitale, et révision de la procédure d'agrément des produits pour accélérer l'innovation.

R11 — Intégrer l'assurance dans les politiques économiques nationales. La Direction des Assurances doit engager un plaidoyer actif auprès des autorités gouvernementales pour que l'assurance soit reconnue comme un **outil de politique économique** à part entière : inclusion dans les Plans Nationaux de Développement, mobilisation de l'épargne assurantielle pour le financement des infrastructures et de la dette souveraine, développement de l'assurance agricole dans le cadre des politiques rurales.

R12 — Renforcer la supervision des intermédiaires et promouvoir l'éducation assurantielle. Des campagnes de sensibilisation ciblées, adaptées aux réalités culturelles de chaque segment de population, doivent être menées en partenariat avec les associations professionnelles, les médias et les organisations de la société civile.

C. Recommandations à l'attention des intermédiaires d'assurance

R13 — Investir dans la professionnalisation et le conseil à valeur ajoutée. Les courtiers et agents doivent évoluer d'un modèle de distribution transactionnelle vers un modèle d'accompagnement personnalisé, en développant des expertises sectorielles et en ancrant leur action dans les communautés qu'ils servent.

R14 — Développer la distribution inclusive. Les intermédiaires doivent devenir les vecteurs de l'inclusion assurantielle, en portant des produits simples auprès des populations non desservies. Le partenariat avec les structures communautaires (tontines, coopératives, associations) constitue une voie prometteuse pour surmonter les freins institutionnels et culturels.

III. PERSPECTIVES ET OPPORTUNITÉS

1. La micro-assurance et l'assurance agricole indicielle : concrétiser la promesse du Traité CIMA

Avec plus de **80 %** de la population active opérant dans le secteur informel et une économie encore largement rurale, la **micro-assurance** représente le gisement de croissance le plus important et le plus socialement impactant. La progression spectaculaire des agents de SFD (+29,7 % de cartes en circulation, ×3,8 de demandes en 2024) témoigne d'une dynamique naissante.

L'**assurance agricole indicielle**, qui déclenche automatiquement l'indemnisation lorsque des indices climatiques prédéfinis dépassent certains seuils, offre une réponse techniquement faisable au premier objectif du Traité CIMA. Dans un pays premier producteur mondial de cacao, confronté aux effets du changement climatique, le développement de cette couverture constitue un **enjeu stratégique de premier plan**.

Le développement de **mécanismes d'assurance inclusive** — produits à primes modiques, distribution via les tontines et le mobile money, couvertures familiales intégrant la solidarité communautaire — doit être soutenu par un cadre réglementaire adapté et un accompagnement technique des opérateurs.

2. La transformation digitale : le levier de la confiance retrouvée

Le succès de la digitalisation des attestations RC démontre que la technologie peut transformer positivement la relation assureur-assuré. Cette dynamique doit s'étendre à l'ensemble de la chaîne de valeur : souscription mobile, gestion des sinistres digitale, produits embarqués (*embedded insurance*), transparence augmentée.

La Côte d'Ivoire dispose d'atouts considérables : un taux de pénétration du mobile de plus de **150 %**, un écosystème de mobile money parmi les plus développés d'Afrique, et une communauté technologique dynamique.

3. Les grands projets d'infrastructure : une demande structurelle

Le programme d'investissement public (métro d'Abidjan, 4ème pont, autoroutes, extension du port) génère une demande structurelle en couvertures d'assurance de grande ampleur, représentant des **primes annuelles cumulées** de plusieurs dizaines de milliards de FCFA. L'enjeu pour le marché est de maximiser la **rétention locale** de ces primes, en développant des capacités de co-assurance et de pools sectoriels.

4. La nécessité de travaux de recherche dédiés au secteur

Le développement du marché de l'assurance en Afrique ne peut reposer sur la seule transposition de modèles conçus pour d'autres réalités. Il est impératif d'investir dans des **travaux de recherche** spécifiquement dédiés :

- **Recherche actuarielle** : construction de tables de mortalité adaptées aux populations africaines, modélisation des risques climatiques et agricoles, méthodologies de tarification pour la micro-assurance ;
- **Recherche comportementale** : études des déterminants de la demande d'assurance, analyse des biais cognitifs et des freins socio-culturels, expérimentations de nudges et d'incitations ;
- **Recherche économique** : mesure de l'impact macroéconomique de l'assurance sur le financement de l'économie, rôle de l'épargne assurantielle dans le développement des marchés de capitaux ;
- **Recherche juridique et institutionnelle** : analyse comparative des cadres réglementaires, évaluation de l'efficacité des dispositifs de supervision, propositions d'aménagements normatifs.

La création d'un **observatoire de l'assurance en Afrique**, porté conjointement par les autorités de supervision, les universités et les acteurs du marché, constituerait un investissement structurant pour l'avenir du secteur.

5. Les évolutions réglementaires CIMA

Le relèvement du capital social minimum à **5 milliards de FCFA**, dont la mise en œuvre progressive est en cours, accélérera les mouvements de consolidation du marché. Le renforcement des exigences de gouvernance (administrateurs indépendants, fonctions clés, gestion des risques) et l'encadrement de la distribution digitale structureront l'évolution du secteur dans les années à venir.

6. Projection de croissance : horizon 2030

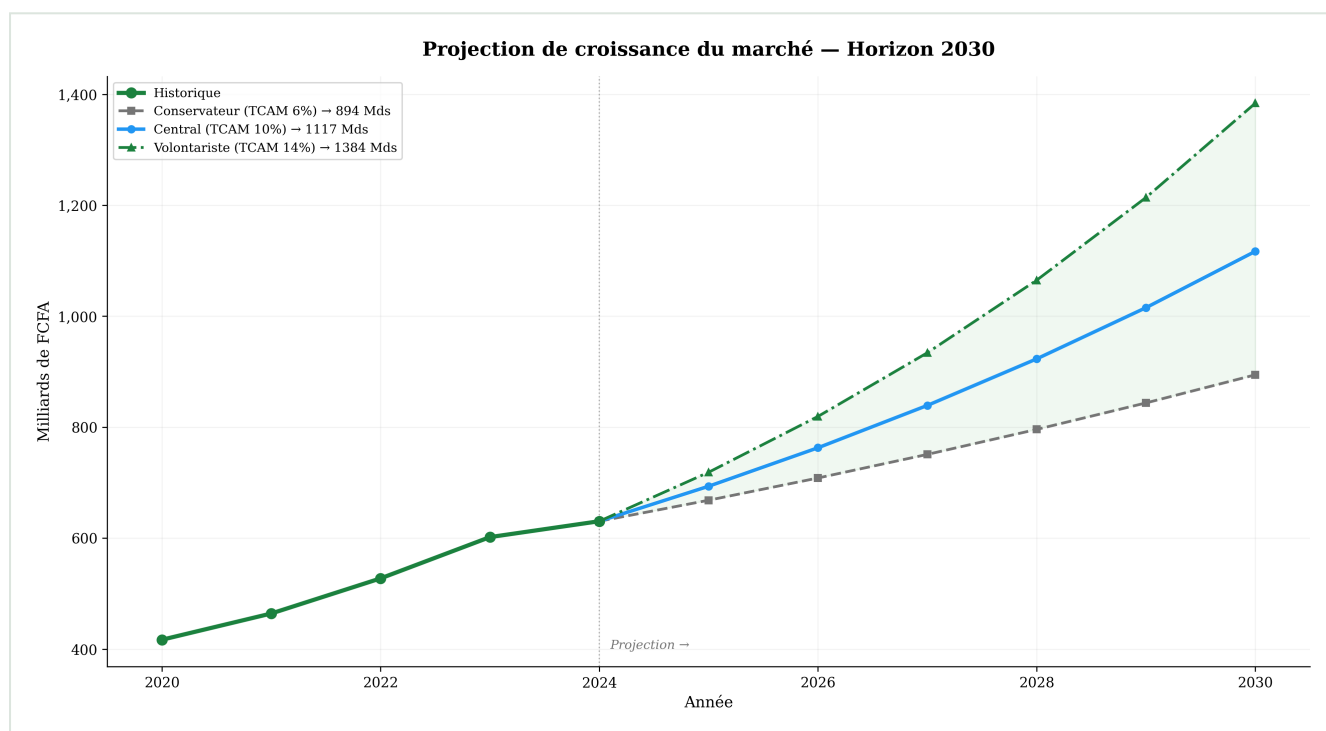
Sur la base des tendances observées et des facteurs de développement identifiés, plusieurs scénarios de croissance peuvent être esquissés :

Scénario	TCAM	CA 2030 estimé	Taux de pénétration	Hypothèses clés
Conservateur	6 %	~900 Mds FCFA	~1,1 %	Poursuite de la tendance actuelle, sans réforme majeure
Central	10 %	~1 120 Mds FCFA	~1,4 %	Digitalisation, micro-assurance, grands projets, amélioration conduite de marché
Volontariste	14 %	~1 400 Mds FCFA	~1,8 %	Réformes structurelles, inclusion massive, intégration dans les politiques publiques

La réalisation de ces ambitions reposera sur la capacité du secteur à opérer un **triple changement de paradigme** :

- **Les assurés** doivent pouvoir passer de la perception d'une « *taxe sur la mort* » à celle d'un **partenaire de vie** ;
- **Les assureurs** doivent évoluer de leur image de « *vendeurs de promesses* » vers celle de **payeurs de sinistres** ;
- **Les régulateurs** doivent transformer leur posture de « *gendarmes punitifs* » en celle de **jardiniers du marché**, accompagnant la croissance tout en garantissant la solidité.

« Le défi n'est pas de vendre plus d'assurance, mais de mériter la confiance des Ivoiriens. L'assurance ne doit plus être une option réservée à quelques-uns, mais une protection réelle accessible à tous — c'est la promesse que le Traité CIMA a formulée il y a trente ans, et qu'il nous appartient collectivement de concrétiser. »



Projection de croissance du marché — Horizon 2030 (3 scénarios)

Glossaire

Acceptation — Opération par laquelle un réassureur prend en charge tout ou partie d'un risque initialement couvert par un assureur direct (cédant). Les acceptations constituent le chiffre d'affaires de l'activité de réassurance.

Actifs admis en représentation — Ensemble des placements et autres éléments d'actif que la réglementation CIMA autorise en couverture des engagements réglementés. Leur composition est encadrée par les articles 335 et suivants du Code CIMA, qui définissent les catégories de placements admissibles (obligations d'État, actions cotées, immobilier, dépôts bancaires, etc.) ainsi que les règles de diversification et de dispersion.

Bancassurance — Mode de distribution des produits d'assurance par l'intermédiaire des réseaux bancaires. Ce canal, en forte croissance en Côte d'Ivoire, permet aux banques de proposer des produits d'assurance (principalement Vie) à leurs clients, grâce à des partenariats avec des compagnies d'assurance.

BRVM (Bourse Régionale des Valeurs Mobilières) — Place boursière commune aux huit pays de l'UEMOA, basée à Abidjan. Elle constitue le principal marché de cotation des actions et obligations de la zone franc ouest-africaine.

Capital social — Montant des apports effectués par les actionnaires d'une société d'assurance. La réglementation CIMA impose un capital social minimum pour l'exercice de l'activité d'assurance, en cours de relèvement progressif à 5 milliards de FCFA.

Cession en réassurance — Opération par laquelle un assureur direct (cédant) transfère tout ou partie d'un risque à un réassureur, moyennant le paiement d'une prime de réassurance. Le taux de cession mesure la part des primes cédées dans les primes brutes émises.

CEG (Compte d'Exploitation Générale) — État comptable réglementaire retraçant l'ensemble des produits et charges de l'activité d'assurance sur un exercice. Il permet de déterminer le solde d'exploitation (bénéfice ou perte technique).

CGPP (Compte Général de Pertes et Profits) — État comptable réglementaire qui, partant du solde d'exploitation du CEG, intègre les éléments non techniques (plus-values, moins-values, reprises de provisions, charges exceptionnelles, impôts) pour aboutir au résultat net avant affectation.

CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) — Organisation intergouvernementale regroupant quatorze (14) pays africains de la zone franc (Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Équatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad, Togo). Elle édicte le Code des assurances commun à ces pays et en assure le contrôle de l'application par l'intermédiaire de la CRCA (Commission Régionale de Contrôle des Assurances).

Collecte nette (assurance Vie) — Différence entre les primes encaissées et les prestations versées sur un exercice, rapportée aux provisions mathématiques. Un indicateur positif traduit un afflux net de fonds ; un indicateur négatif traduit une décollecte (les sorties dépassent les entrées).

Densité d'assurance — Montant moyen des primes d'assurance par habitant. Elle se calcule en divisant le total des primes émises par la population du pays. En Côte d'Ivoire, la densité s'établit à 19 876 FCFA par habitant en 2024.

Engagements réglementés (ER) — Ensemble des provisions techniques et autres engagements que les compagnies d'assurance doivent couvrir par des actifs admis en représentation, conformément aux dispositions du Code CIMA. Le taux de couverture des ER (actifs admis / engagements réglementés) doit être supérieur ou égal à 100 %.

État C1 — État comptable réglementaire détaillant le compte d'exploitation générale par catégorie de risque (par branche automobile, incendie, accidents corporels, etc. en Non-Vie ; par type de contrat en Vie). Il permet une analyse fine de la rentabilité par segment d'activité.

État C4 — État réglementaire présentant le montant des engagements réglementés et leur couverture par les actifs admis en représentation. Il détaille la composition du portefeuille de placements (obligations, actions, immobilier, dépôts, prêts) selon trois valorisations : prix d'achat, valeur de réalisation et valeur de couverture.

État C11 — État réglementaire de calcul de la marge de solvabilité. Il détermine la marge disponible (éléments constitutifs positifs moins éléments négatifs) et la marge minimale requise (calculée selon la méthode des primes et/ou des provisions mathématiques).

Fonds propres — Ensemble des capitaux appartenant aux actionnaires d'une société d'assurance, comprenant le capital social, les réserves, le report à nouveau et le résultat de l'exercice. Les fonds propres doivent représenter au moins 80 % du capital social (norme CIMA).

Indice HHI (Herfindahl-Hirschman) — Indice de concentration calculé comme la somme des carrés des parts de marché de l'ensemble des acteurs. Un HHI inférieur à 1 500 indique un marché faiblement concentré, entre 1 500 et 2 500 un marché modérément concentré, et au-delà de 2 500 un marché fortement concentré.

Marge de solvabilité — Montant minimum de fonds propres que doit détenir une compagnie d'assurance pour faire face aux aléas de son activité, calculé selon les méthodes réglementaires CIMA. En Non-Vie, la marge minimale est le maximum entre la méthode des primes et la méthode des sinistres. En Vie, elle est calculée sur la base des provisions mathématiques. Le ratio de marge (marge disponible / marge minimale) doit être supérieur ou égal à 100 %.

Micro-assurance — Produits d'assurance conçus pour les populations à faibles revenus, caractérisés par des primes modiques, des couvertures simplifiées et des canaux de distribution adaptés (agents de SFD, mobile money).

Prestations — Ensemble des sommes versées par l'assureur aux assurés ou aux bénéficiaires en exécution du contrat d'assurance. En Non-Vie, il s'agit principalement des indemnités de sinistres. En Vie, il s'agit des capitaux échus, rachats, arrérages, sinistres décès et participations aux excédents.

Provisions mathématiques — En assurance Vie, provisions correspondant à la différence entre les valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et par l'assuré. Elles représentent l'épargne accumulée par les assurés et constituent le principal poste du passif des sociétés Vie.

Provisions techniques — Sommes que les entreprises d'assurance doivent constituer pour faire face à leurs engagements envers les assurés et les bénéficiaires de contrats. Elles comprennent les provisions pour sinistres à payer (Non-Vie), les provisions mathématiques (Vie), les provisions pour risques en cours et les autres provisions techniques.

Ratio combiné (Non-Vie) — Somme du taux de sinistralité nette (prestations nettes / primes nettes) et du taux de frais généraux. Un ratio combiné supérieur à 100 % indique que l'activité technique est déficitaire (les charges dépassent les primes), le résultat dépendant alors des produits financiers.

Réassurance — Opération par laquelle une société d'assurance (cédante) se fait assurer à son tour auprès d'un réassureur pour tout ou partie des risques qu'elle a souscrits. La réassurance permet de transférer une partie du risque et de stabiliser les résultats.

ROE (Return on Equity) — Rendement des fonds propres, calculé comme le rapport entre le résultat net et les fonds propres. Il mesure la rentabilité du capital investi par les actionnaires.

SFD (Systèmes Financiers Décentralisés) — Institutions de microfinance qui collectent l'épargne et/ou octroient du crédit aux populations n'ayant pas accès au système bancaire classique. Les agents de SFD constituent un canal de distribution de la micro-assurance en développement.

Taux de gestion — Ratio mesurant l'efficacité opérationnelle d'une compagnie, calculé comme le rapport entre les charges d'exploitation (commissions nettes et frais généraux) et les primes émises brutes. La norme CIMA fixe un plafond de 35 % en assurance Non-Vie.

Taux de liquidation des sinistres — Rapport entre les sinistres effectivement payés au cours de l'exercice et le total des sinistres (payés + provisions de sinistres à la clôture). Cet indicateur mesure la capacité de règlement des compagnies et constitue un indicateur de conduite de marché.

Taux de pénétration — Rapport entre le total des primes émises et le Produit Intérieur Brut (PIB). Il mesure l'importance du secteur des assurances dans l'économie nationale. En Côte d'Ivoire, le taux de pénétration s'établit à 1,19 % en 2024.

Taux de promptitude — Rapport entre les sinistres payés et la somme des sinistres payés et du stock de sinistres « bons à payer » (validés mais non encore réglés). Calculé trimestriellement, il offre une vision dynamique de la capacité de règlement des compagnies au cours de l'exercice.

Taux de rachat (assurance Vie) — Rapport entre les rachats de l'exercice et les provisions mathématiques. Il mesure le taux d'attrition du portefeuille et la fidélisation des assurés. Un taux de rachat élevé traduit une insatisfaction des assurés ou une concurrence accrue des produits d'épargne alternatifs.

UEMOA (Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine) — Organisation regroupant huit pays d'Afrique de l'Ouest partageant une monnaie commune, le franc CFA (XOF), arrimé à l'euro. Les pays membres sont : Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.