



CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

(CIMA)

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)

BP: 1575 YAOUNDE - Tél :(+237) 22 20 71 52 - FAX: (+237) 22 20 71 51

Email: iiia@iiayaounde.com

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

Yaoundé – Cameroun



RAPPORT DE STAGE
POUR L'OBTENTION DE LA MAITRISE EN SCIENCES ET
TECHNIQUES D'ASSURANCES (MST – A)
(Cycle II 10^{ème} promotion 2010-2012)

THEME

**L'ASSURANCE ET LE FINANCEMENT
DE L'ECONOMIE: CAS DU CONGO**

Présenté et soutenu par:
M. Gilbert IBARA

Sou la direction de: M Brice Malonga,
Producteur vie individuelle à NSIA Congo

NOVEMBRE : 2012



DEDICACE

Ce rapport de stage est dédié:

- ✓ A mon feu père et à ma mère,
- ✓ A mon feu grand frère, M. jules ITOUA,
- ✓ A mon cher grand frère, M. Siméon IBARA,
- ✓ A ma charmante amie, Luce Lionel BANGAGNAN.

REMERCIEMENTS

Mes sincères remerciements :

- ✓ Au Dieu Tout Puissant pour m'avoir donné une santé de fer pendant ces deux ans de formation à l'IIA,
- ✓ Aux banquiers centraux de nationalité congolaise ; particulièrement à messieurs Owoko-Okemba Edouard, Ngassaki, Simplicite, Melon et à la sœur Nadine Itoua ; tous cadres à la direction générale de la B.E.A.C au Cameroun pour leur soutien financier, au cours de la deuxième année de mon séjour à Yaoundé,
- ✓ A mon professeur d'informatique à l'IIA; pour m'avoir acheté le billet d'avion, facilitant ainsi mon retour au Congo-Brazzaville pour passer mon stage de fin de formation,
- ✓ A la direction générale de l'IIA pour ses multiples conseils et la qualité des enseignements que j'ai reçus de cette école sous régionale,
- ✓ A tous mes frères et sœurs pour leur contribution financière,
- ✓ Aux biens aimés dans la foi pour leur soutien spirituel.

SIGLES

AGC : Assurances Générales du Congo

ARC : Assurances et Réassurances du Congo

BCI : Banque Congolaise d'Investissements

CEMAC : Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale

CDCO : Crédit du Congo

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés des Assurances

FANAF: Fédération des sociétés d'assurances de droit national africain

IARD : Incendie-Accident-Risques Divers

LCB : La Congolaise des Banques

NSIA : Nouvelle Société Interafricaine d'Assurances

PID : Provision pour Investissements Diversifiés

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

LISTE DES TABLEAUX

- 1 : Tableau des frais d'opération du produit NSIA retraite (page 9)
- 2 : Tableau de la production hebdomadaire (page 15)
- 3 : Tableau du bordereau de transmission des BIA (page 16)
- 4 : Tableau de la simulation commerciale du produit NSIA Retraite (page 17)
- 5 : Tableau de la variation des fonds propres (page 23)
- 6 : Tableau de la variation des provisions techniques (page 24)
- 7 : Répartition de l'évolution des placements par année en France (page 33)
- 8 : Répartition des placements par pays dans la zone CIMA (page 34)
- 9 : Répartition des actifs admis en représentation des sociétés - Vie du Congo (page 39)
- 10 : Répartition des actifs admis en représentation des sociétés IARD du Congo (page 40)

RESUME

La compagnie d'assurances NSIA-vie Congo est l'une des filiales du groupe NSIA dont la maison mère, baptisée NSIA participation.SA ou Holding, est située en Cote d'Ivoire.

NSIA-vie Congo dispose : d'une direction générale, d'une direction financière et comptable, d'une direction administrative et des ressources humaines, d'un département commercial, d'un service réassurance vie et d'un département production.

L'activité commerciale est centrée sur la vente des produits vie individuelle et vie collective à caractère mixte c'est-à-dire associant à la fois les garanties vie et décès ; parmi ces produits, nous pouvons citer : NSIA pension, NSIA retraite, NSIA étude.

A ces produits sus cités, s'ajoutent les produits ayant spécialement la garantie décès tels que NSIA emprunteur, NSIA prévoyance décès.

La cotation technique de tous ces produits est faite par les producteurs-vie, à base d'un simulateur de tarification, utilisé à NSIA-vie Congo.

En matière de réassurance vie, les traités sont les traités non proportionnels c'est-à-dire en excédent de sinistres par tête, et par événement dont les portées et les priorités sont respectivement :

- 175 000 000 XS 80 000 000
- 750 000 000 XS 80 000 000

Ces traités sont conclus avec le réassureur apériteur leader, SCOR-RE ; qui rétrocède à d'autres réassureurs pour une meilleure couverture des risques.

La deuxième partie de notre rapport porte sur un thème intitulé « *l'assurance et le financement de l'économie* » ; à travers ce thème, nous avons montré que les assureurs sont des investisseurs institutionnels jouant un rôle important dans le développement des Etats, des entreprises publiques et privées.

Toutefois, pour que les assureurs jouent correctement ce rôle, il faut la présence d'un marché financier dynamique dans l'espace CIMA (Conférence interafricaine des marchés des assurances).

La profession d'assurances, régie par le code des assurances des Etats membres de la zone CIMA fait de l'assureur un agent à capacité de financement, qui en général, investit dans des actions et obligations qui sont les titres négociables en bourse.

ABSTRACT

The company of insurance NSIA-life Congo is one of the subsidiaries of the group NSIA among which the headquarters, baptized NSIA participation HER or Holding company is located in Ivory Coast.

NSIA-life Congo has: from a general management, from a financial and accounting direction, from an administrative direction and from human resources, from a commercial department, from a service reinsurance life and of a department production.

Commercial activity is centered on the sale of products individual and collective lives with coeducational character that is to say linking guarantees at the same time life and decease; among these products, we can name NSIA pension, NSIA retiree, and NSIA study.

In these named known products, are added products having guarantee especially decease such as NSIA borrower, NSIA foresight decease.

The technical quotation of all these products is made by the producers-lives, based on SUNSHINE, a software management of contracts – life was used in NSIA-life Congo.

In reinsurance life, treaties are the not proportional treaties that are to say in excess of head disasters, and by events among which preferences and carrying are respectively:

- 175 000 000 XS 80 000 000
- 750 000 000 XS 80 000 000

These treaties are concluded with the reinsurer aperture leader, SCOR-RE; which retrocede to other reinsurers for a better coverage of risks.

The second party of our report concerns a called topic « insurance and the financement of economy »; across this topic, we have shown that the underwriters are institutional investors playing a role mattering in the development of States, government-owned firms and private

Nevertheless, so that the underwriters play this role correctly, is needed the presence of a dynamic financial market in the space CIMA (inter African Conference of the markets of insurance).

The occupation of insurance, governed by the code of the insurance of the Member States of the zone CIMA, makes an agent of the underwriter with capacity

SOMMAIRE

Première partie

Introduction générale	1
Organigramme de NSIA vie Congo	4
Titre I : Présentation générale de NSIA-vie Congo	6
Titre II : Les produits d'assurances commercialisés par NSIA-vie Congo	9
Chapitre I : Les produits d'assurances vie individuelle.....	9
Chapitre II : Les produits d'assurances vie collective	12
Titre III : La gestion des contrats vie.....	13
Chapitre III : Souscription et Production.....	13
Chapitre IV : La gestion commerciale.....	17
Chapitre V : La gestion technique	23
Titre IV : Critiques et Suggestions	29
Chapitre VI : Les critiques.....	29
Chapitre VII : Les suggestions	30

Deuxième partie

Titre V : Le financement de l'économie.....	33
Chapitre VIII : L'assureur : Un investisseur institutionnel	33
Chapitre IX : Les types de financement de l'économie.....	36
Conclusion	43
Biographie	45

INTRODUCTION GENERALE

La compagnie d'assurances baptisée la nouvelle société interafricaine d'assurances (NSIA)-vie Congo, créée en 2006, est une filiale du groupe NSIA représenté dans 12 Etats de la zone CIMA. Par rapport au marché de l'assurance-vie de la République du Congo, et ce, au regard des analyses menées par la FANAF en 2010, analyses contenues dans un document baptisé « Fédération des sociétés d'assurances de droit national africain(FANAF) : FANAF spécial chiffres 2010 », NSIA -vie Congo vient en deuxième position après les assurances générales du Congo-vie (AGC-VIE). De 2009 à 2010, le résultat net d'exploitation de NSIA -vie Congo a connu une croissance allant de - 4,3% en 2009 à 15,3% en 2010 avec une part de 15,73% des primes totales émises par NSIA-vie Congo et NSIA-Congo.

Dans ses analyses sur la relation assurance et compétitivité, Bernard SPITZ¹ affirme, « la compétitivité d'un pays réside dans sa capacité à améliorer les conditions de vie de sa population ». Le grand économiste anglais John Maynard KEYNES², qui est considéré comme le père fondateur de la macro-économie conventionnelle, affirme de son côté : « nous sommes obligés de voir dans la monnaie un élixir pour stimuler l'activité du système. »

Ces deux analyses riment bien avec le rôle socio-économique de l'assureur ; d' où la nécessité pour une économie nationale de privilégier l'investissement au plan local, objectif qui d' ailleurs est recommandé par la réglementation des assurances des Etats membres de la CIMA car le rôle économique de l'assureur ne se limite pas seulement à la préservation des acquis économiques à un instant donné, l' assureur est en effet un moteur essentiel du développement économique pour au moins deux raisons :

- la garantie des investissements et la protection du patrimoine,
- le placement des provisions techniques.

Concernant la première raison, il sied de dire que New-York n'est pas la création des architectes mais des assureurs car aucun investisseur n'aurait risqué les milliards de dollars nécessaires à la construction des gratte-ciel de Manhattan sans la

¹ Bernard SPITZ : dans Assurance et compétitivité

² John Maynard KEYNES : dans Théorie de l'équilibre générale de l'emploi, la monnaie et l'intérêt

garantie d'être remboursé des coups du sort malheureux, que seuls les assureurs peuvent proposer grâce aux mécanismes d'assurances. Cela est vrai pour tout investissement quel qu'il soit ; l'entrepreneur ne pouvant prendre le risque de voir les capitaux investis *partir en fumée* faute d'assurance.

Tout projet moderne d'investissement, et donc de développement, exige la participation de l'assureur sans la garantie du quel, l'entrepreneur et surtout son banquier, ne risqueraient pas les capitaux impliqués par le projet ; c'est le plus grand rôle que s'est offert l'assurance dans le processus du développement et de la protection de l'économie. En effet, les compagnies d'assurances soutiennent les souscripteurs afin de leur permettre de mieux gérer leur avenir en proposant des garanties adaptées à leurs besoins. Aux yeux de ces souscripteurs, les garanties représentent une épargne ou une réserve de biens matériels ou financiers, consentie dans le but de prévoir les conséquences d'événements fortuits.

Ainsi, suite à un sinistre incendie par exemple, une entreprise peut voir son activité se ralentir et même se paralyser du fait des dégâts matériels notés à cette occasion. De ces dégâts, il peut en résulter un chômage technique voir une perte de bénéfice pour la société qui doit malgré tout, continuer à payer ses charges fixes (salaires, impôts, remboursements de dettes).

Pour échapper à ces bouleversements fatals dans les entreprises, les assureurs ont mis sur le marché une garantie plus connue sous le nom de « Perte d'Exploitation ». Cette garantie est capitale pour la protection des biens et des activités des entreprises ; car elle prévoit en cas de réalisation de sinistre, le remboursement de la baisse du bénéfice net enregistré lors d'un sinistre, tous les frais fixes que l'assuré doit supporter malgré le ralentissement ou l'arrêt de ses activités, les frais supplémentaires d'exploitation (location d'un groupe électrogène en cas de sinistre sur un transformateur de grande puissance) engagés en accord avec l'assureur et destinés à minimiser la baisse du chiffre d'affaires.

Concernant la deuxième raison, les assurances vie et capitalisation font prendre aux assureurs-vie des engagements à long terme qui exigent la constitution des provisions très importantes ; or ce sont ces assurances qui tendent à se développer dans

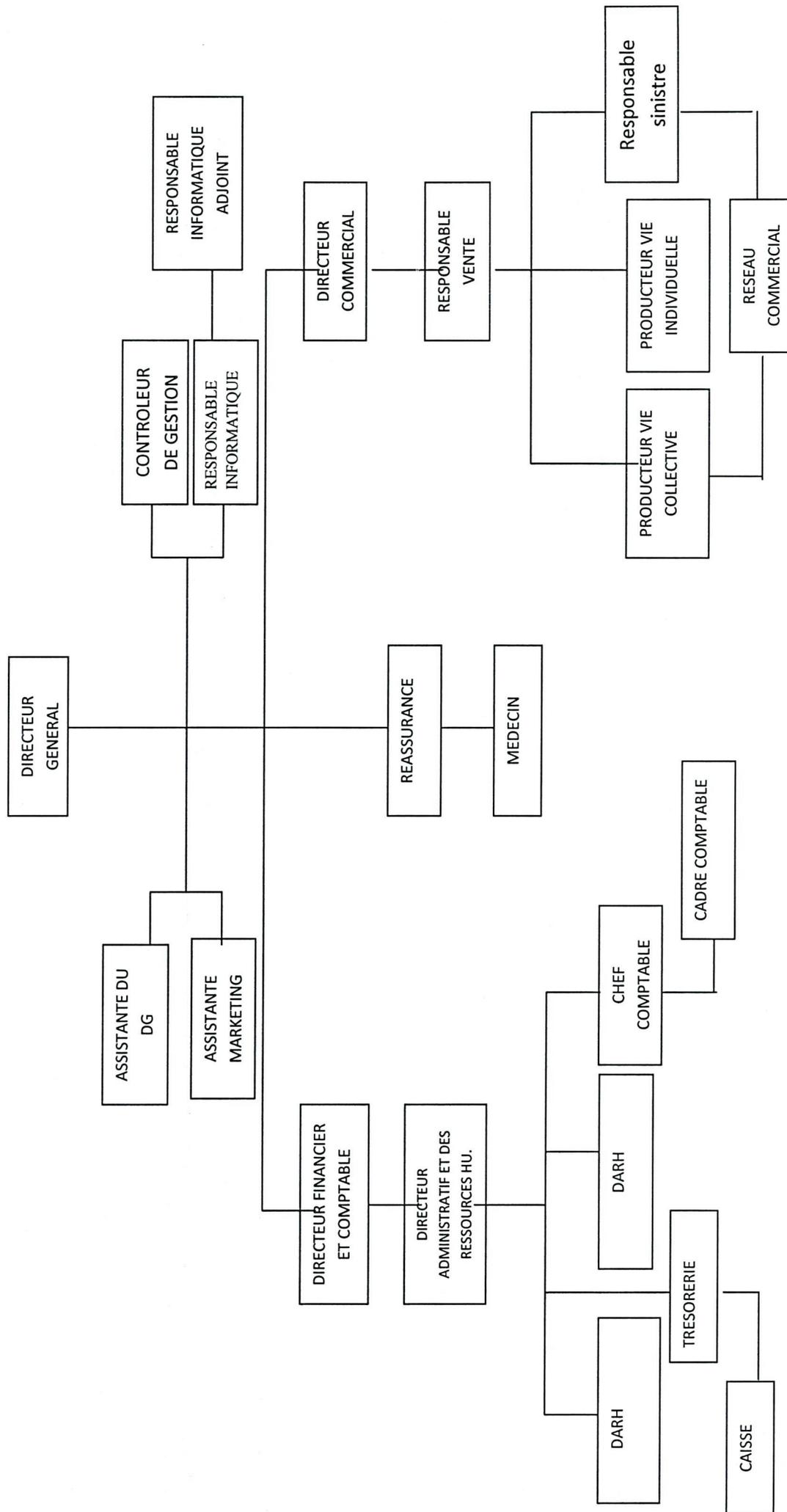
nos pays et qui sont très développées dans les pays à économie moderne. Ce phénomène accroît constamment le rôle de gestionnaire financier et donc d'investisseur des assureurs.

Dans le chapitre intitulé réglementation des placements et autres éléments d'actifs admis en représentation des engagements, les compagnies d'assurances doivent avoir des actifs localisés sur le territoire de l'Etat dans le quel les risques ont été souscrits, et dans la limite de 50% des engagements réglementés dans un autre Etat membre de la CIMA et opérer une diversification dans le placement des actifs. Cet impératif réglementaire est-il respecté par les compagnies d'assurances de la zone CIMA en général et particulièrement celles de la zone CEMAC ?

Quelle stratégie faut-il adopter en vue de la rétention des primes d'assurances au niveau local et/ou dans la zone CIMA si jamais la disposition susmentionnée n'est pas respectée ? Quelle est l'importance d'un marché financier unique pour la zone CIMA en général et pour la zone CEMAC en particulier ?

Dans le cadre de notre réflexion, nous tenterons de répondre à cette problématique dans la deuxième partie de notre rapport en examinant le cas de NSIA-vie Congo après avoir décrit l'activité assurancielle –vie et éventuellement fait des critiques et suggestions dans la première partie de notre rapport.

ORGANIGRAMME DE NSIA VIE CONGO



PREMIERE PARTIE

TITRE I : PRESENTATION GENERALE DE NSIA VIE CONGO

La compagnie d'assurances NSIA-vie a un capital social de 1.000.000.000 FCFA et a réalisé un chiffre d'affaires de 1.514.803.304 FCFA en 2011, depuis sa création en 2006 jusqu' en 2009; elle a été dirigée par Mme angélique DIARRASSOUBA et de 2010 à ce jour par M. Alfred YAMEOGO, cadre formé à l'Institut International des Assurances de Yaoundé, 7^{ème} promotion. Comme toute entreprise moderne d'assurance, NSIA-vie dispose :

- ✓ d'une Direction Générale dont le directeur général s'occupe de la gestion administrative et technique de la compagnie et doit faire exécuter les décisions de la holding, en sus de ses fonctions de conception de la politique générale de la compagnie. Il a pour principales tâches, de concevoir la stratégie générale et la vision d'entreprise d'une part et la création de la culture d'entreprise d'autre part ;

Le Directeur Général, dans l'optique de la maîtrise des frais généraux, assure les fonctions de Directeur Technique. A cet effet, il est chargé de la coordination des opérations techniques afférentes à l'exploitation des portefeuilles de la société : suivi des engagements de la société envers les assurés, surveillance du portefeuille, coordination des opérations de gestion des sinistres et prestations, coordination des opérations de production et de gestion des contrats souscrits auprès de la société, paramétrage des conventions groupe, la confection des comptes techniques, analyse des performances des produits et de proposition de nouveaux produits ;

- ✓ d' une Direction Commerciale : le Directeur Commercial est chargé du suivi des activités de la Direction, de la recherche de la clientèle et du développement commercial de la société , il doit : définir en accord avec le Directeur Général, la stratégie et les objectifs de production des services qui lui sont rattachés, élaborer le projet de budget des activités commerciales de la société, déterminer et coordonner les moyens à développer pour assurer la réalisation des prévisions, définir l' organisation de l' activité commerciale et les méthodes à mettre en œuvre au niveau du bureau direct, des réseaux et des inspections, établir les tableaux de bord mensuels présentant les réalisations par produit et les écarts de ces réalisations par rapport aux prévisions budgétaires de l' année (reporting manuel), surveiller le mouvement du portefeuille, contrôler le recouvrement des arriérés de primes ;

- ✓ d'une assistance de direction : l'assistante du Directeur Général est chargée de l'organisation de tous les travaux de secrétariat classique de la Direction Générale ; elle exécute également les tâches d'accueil et de réception de toutes les personnes en relation avec la Direction Générale ;
- ✓ d'un service informatique qui est chargé de la mise en place et du suivi des applications informatiques de la Société ; ce service est composé de deux informaticiens qui aident souvent le département production surtout dans le calcul des commissions des conseillers ;
- ✓ d'un contrôle de gestion : dans toute entreprise, le contrôleur de gestion est généralement chargé de vérifier si l'ensemble des opérations de l'entreprise respectent les normes de procédure imposées par la loi ; dans le cadre de NSIA-vie Congo, le contrôleur de gestion s'occupe, en sus de cette fonction du suivi des frais généraux et de l'élaboration des reporting manuel ;
- ✓ d'une Direction comptabilité et finance : cette Direction s'occupe des aspects relatifs aux opérations comptables et financières (placement des provisions mathématiques et élaboration des états CIMA) ;
- ✓ d'un département santé : il s'agit d'un département de NSIA-IARD ; département au sein duquel travaille un médecin conseil qui joue le rôle de conseiller en matière d'acceptation des prospectes qui veulent souscrire des garanties décès dont les capitaux sont relativement élevés ; ces prospectes doivent subir une expertise médicale à l'issue de laquelle une décision motivée en terme de taux de surprime ou de refus est prise par ledit médecin. C'est le cas du prospect X qui avait demandé un crédit d'équipement au titre des capitaux baptisés fond de soutien pour l'agriculture par la banque congolaise pour l'habitat. L'octroi de ce crédit de 30 millions, avait été conditionné par la souscription obligatoire d'une assurance décès sur la tête du prospect ; le résultat fut l'acceptation du contrat avec une surprime de 75% pour des raisons d'obésité,
- ✓ d'un service commercial : ce service est composé d'un responsable de vente, de deux inspecteurs et des conseillers qui représentent la force de vente de NSIA-vie

Congo, car d'eux dépendent les entrées de primes (surtout pour les contrats individuels)

- ✓ d'une Direction Administrative et des Ressources Humaines : le DARH s'occupe de l'organisation et du suivi administratif du personnel de l'entreprise ; il est impliqué dans la résolution des problèmes de rémunération, de discipline générale, de recrutement, de relations avec les partenaires comme par exemple la caisse nationale de sécurité sociale ;
- ✓ d'un département réassurance : ce département s'occupe des relations avec les réassureurs internationaux en ce qui concerne les cessions en réassurance pour les contrats-vie dont les capitaux garantis excèdent 80 000 000 FCFA, et établit les comptes courants de réassurance. le groupe NSIA est en relation d'affaires avec les grandes compagnies de réassurance telles que SCOR, SWISS-RE, MUNICH-RE, CICA-RE, AFRICA-RE. La particularité avec le groupe NSIA est qu'il dispose d'une holding au service de ses filiales de telle sorte que toutes les affaires dont le montant du sinistre est supérieur à 80 000 000 FCFA sont transférées au niveau de la holding qui joue le rôle d'intermédiaire entre ses filiales et ses réassureurs ;
- ✓ d'un département production : dans ce département, il y a une production-vie individuelle et une production vie collective. Les producteurs-vie doivent : gérer les déclarations de sinistres et régler lesdits sinistres à travers l'ouverture de dossiers, l'étude des caractéristiques du sinistre, des clauses du contrat et inscription d'un avis technique au dossier, avec précision des montants des garanties acquises aux bénéficiaires nommés, réceptionner et traiter les demandes de cotations des Courtiers et des entreprises ; tenir et mettre à jour un état de demandes de cotations reçues des intermédiaires, entreprises ou autres groupements, réceptionner et contrôler les bordereaux de production des intermédiaires. NSIA-vie compte au total 5 travailleurs.

TITRE II: LES PRODUITS D'ASSURANCES COMMERCIALISES PAR NSIA VIE CONGO

CHAPITRE I : LES PRODUITS VIE INDIVIDUELLE

NSIA-vie Congo commercialise deux types de produits:

- ✓ les produits individuels,
- ✓ les produits groupes.

I-Les Produits Individuels

Nous regroupons deux catégories de produits avec deux types de garanties dans les produits individuels:

- ✓ les produits à garantie mixte,
- ✓ les produits à garantie décès.

I – 1 : Les Produits à garantie mixte

I-1-1 : NSIA Pension

Ce produit a pour objet le paiement d'une rente mensuelle, en cas de vie de l'assuré, sur une période de service définie à la souscription en vue de s'assurer une retraite complémentaire. Cette rente de base mensuelle est fixée librement par le contractant selon l'option choisie :

- NSIA pension renfort : 50.000 FCFA minimum,
- NSIA pension sécurité 300.000 FCFA minimum,
- NSIA pension confort 1.000.000 FCFA minimum,

Cette catégorisation a été faite en tenant compte de la capacité financière des prospects. En cas de décès de l'assuré avant le terme de la période de cotisation, l'assureur garantit aux bénéficiaires désignés le paiement de 75% de la rente mensuelle souscrite pendant 12 mois, quelle que soit la durée du service de la rente. Le mois suivant le paiement de la dernière rente c'est-à-dire le 13^{ème} mois, le versement du capital acquis à la date du décès de l'assuré doit être fait.

I-1- 2 : NSIA Retraite

Ce produit possède deux garanties :

- la garantie retraite pure qui a pour objet la constitution d'une épargne en vue de s'assurer une retraite ;

- la garantie optionnelle décès qui a pour objet le paiement d'un capital décès en cas de disparition soudaine de l'assuré avant le terme du contrat.

Au terme des années de cotisations, il est garanti à l'assuré un capital connu dès le premier jour de la souscription. A ce capital, s'ajoutent les participations aux bénéfices lorsque ceux-ci sont réalisés par l'assureur ; ce capital minimum est égal aux cotisations nettes de frais capitalisées au taux de 3,5 %.

Désignation	1 ^{ère} année	2 ^{ème} à la 10 ^{ème} année	11 ^{ème} année et plus
Charges fixes	1 000	1 000	1 000
Frais d'opération sur cotisation	45%	8%	3%

Lorsqu'un prospect a souscrit au produit NSIA retraite, les frais accessoires s'élèvent à 1000 F CFA par année pendant toute la durée du contrat alors que les frais d'opération sur les cotisations représentent 45% de la prime commerciale la première année, 8% de la 2^{ème} à la 10^{ème} année et 3% à partir de la 11^{ème} année jusqu'à la fin du contrat.

Au titre de la garantie décès, le capital est plafonné à dix cotisations annuelles ne dépassant pas au total 10 .000.000 FCFA

I-1- 3 : NSIA Etude

C'est un produit qui garantit le paiement d'une rente certaine destinée à assurer la scolarité des bénéficiaires désignés au contrat. En cas de décès ou d'invalidité permanente totale de l'assuré avant le terme de la période de cotisation, la rente souscrite est payée aux bénéficiaires dès la date de survenance de l'événement jusqu'au terme de la période de service prévue en cas de vie. Après deux années complètes de cotisation, le contrat peut être résilié contre le versement d'une valeur de rachat égale au capital acquis, déduction faite de 5% si la résiliation intervient avant les dix premières années.

I-1-4 : NSIA libre retraite

C'est un contrat de capitalisation pure ; le prospect décide d'effectuer une cotisation libre d'un montant supérieur ou égal à 100.000 FCFA. En cas de décès de l'assuré, seuls les bénéficiaires désignés au contrat perçoivent le capital acquis.

I-1-5 : NSIA libre prestige retraite

C'est un contrat de capitalisation pure ; le prospect décide d'effectuer une cotisation libre d'un montant supérieur ou égal à 500.000 FCFA. En cas de décès de l'assuré, seuls les bénéficiaires désignés au contrat perçoivent le capital acquis.

NB : Les contrats NSIA libre retraite et NSIA libre prestige retraite, étant des contrats de capitalisation, font de l'assureur-vie un concurrent du banquier car il gère une épargne qu'il devra rembourser au taux d'intérêt règlementaire de 3,5 %

I-2 : Les produits à garantie décès

I-2-1 : NSIA emprunteur

NSIA emprunteur est un produit qui garantit aux institutions financières le paiement de l'encours restant dû, en cas de décès ou d'invalidité permanente totale de l'emprunteur, avant le remboursement intégral du prêt. En clair, l'assureur rembourse le capital restant dû par l'emprunteur à la date du sinistre, et ce conformément au tableau d'amortissement de la dette.

I-2-2 : NSIA prévoyance décès individuel

Ce produit garantit le paiement d'un capital en cas de décès, quelle qu'en soit la cause, ou en cas d'invalidité absolue définitive de l'assuré avant le terme du contrat. Les garanties décès accidentel, invalidité permanente partielle, invalidité permanente totale et les frais funéraires sont optionnelles à la garantie de base décès toute cause.

La garantie frais funéraires a pour objet le paiement d'une indemnité funéraire en cas de décès d'un membre de la famille nucléaire de l'assuré principal ; les assurés couverts par cette garantie sont : le souscripteur (assuré principal), son conjoint et les enfants âgés de 3 à 21 ans au plus.

Cette garantie frais funéraires cesse :

- ✓ pour les enfants et le conjoint, en cas de décès de l'assuré principal;
- ✓ pour tous les assurés, au plus tard le 31 décembre de l'année où l'assuré principal atteint son 65^{ème} anniversaire ; Il faut dire que ce contrat n'a pas de valeur de rachat car il n'a aucune provision mathématique.

CHAPITRE II : LES PRODUITS VIE COLLECTIVE

II – 1 : le CAREC

Le Carec ou contrat d'assurance retraite complémentaire a pour objet de garantir la constitution d'un capital pour chaque adhérent; au terme du contrat. Ce capital est reversé à l'adhérent en un paiement unique ou sous forme de rentes certaines sur un service de rente fixé à 5 ans.

II – 2 : Le Plan collectif NSIA prévoyance décès.

Ce produit a pour objet de garantir la sécurité financière des bénéficiaires désignés au contrat par le salarié de l'entreprise en cas de décès (quelle qu'en soit la cause) ou d'invalidité permanente totale de l'adhérent pendant la période de garantie. Ce produit associe plusieurs garanties optionnelles : l'invalidité partielle permanente, l'invalidité absolue et définitive consécutive à un accident, les frais funéraires, le décès accidentel.

II – 3 : Le Plan collectif NSIA décès emprunteur

Ce produit a pour objet de garantir les institutions financières le paiement par NSIA-vie du solde restant dont l'adhérent est débiteur, en cas de décès ou d'invalidité permanente totale de ce dernier pendant la période de la garantie de l'assureur.

II – 4 : L'indemnité de fin de carrière : l'IFC

La convention collective inter professionnelle fait obligation aux entreprises de payer à leurs employés des indemnités et allocations de départ à la retraite, au licenciement et au décès. Pour faire face à ces obligations qui représentent d'importantes charges financières, NSIA-vie propose aux chefs d'entreprises son produit IFC.

Ce contrat permet aux entreprises qui en bénéficient, de déléguer à NSIA vie la gestion du provisionnement des indemnités de départ à la retraite.

TITRE III : LA GESTION DES CONTRATS VIE

CHAPITRE III : SOUSCRIPTION ET PRODUCTION

III – 1 : La souscription

III – 1 – 1 : La souscription directe.

La compagnie d'assurances NSIA vie Congo dispose d'un bureau direct; c'est dire que la souscription des contrats vie peut se faire en direct, sans passer par un intermédiaire. Toute fois, il faut dire que sur 100% des souscriptions mensuelles, la fréquence des souscriptions directes est relativement faible et ce, de l'ordre de 3%.

III – 1 – 2 : La souscription intermédiaire

C'est celle qui est faite via le réseau commercial constitué de deux inspecteurs, des conseillers et d'un responsable vente, elle provient aussi des agents généraux et des courtiers.

a) Le rôle des Inspecteurs

Les inspecteurs sont avant tout des commerciaux mais qui ont fait preuve d'une productivité exceptionnelle et remarquable. Ils suivent et forment les chefs d'équipes, élaborent les plans d'action commerciale, traitent et suivent la production brute des inspections, établissent les rapports hebdo-mensuels de la production. En sus de leurs commissions propres, ils perçoivent un taux de commission sur chaque contrat pour lequel ils ont joué un rôle déterminant pour la souscription. Ils bénéficient d'une indemnité d'encouragement versés par NSIA-vie Congo. Un inspecteur a sous lui trois équipes dirigées chacune par un chef d'équipe.

b) Les Chefs d'Equipe

Ce sont des conseillers qui présentent des qualités de meneurs d'hommes donc de leaders. Un chef d'équipe contrôle dix conseillers; Il forme, Conseille et encourage ces conseillers.

En fait, un conseiller inexpérimenté doit s'inspirer de son chef d'équipe pour améliorer sa productivité. Le chef d'équipe doit garder l'équilibre de sa productivité tout en encadrant les conseillers à sa charge.

c) Les Conseillers

En vertu du postulat selon lequel l'assurance vie ne s'achète pas mais se vend, NSIA-vie Congo dispose d'un corps de conseillers qui représente sa force de vente. Ces conseillers peuvent être baptisés de vendeurs représentants professionnels, car non seulement ils ont été formés par les professionnels d'assurance vie venus de la Holding en Cote d'Ivoire, mais ils remplissent également les autres conditions requises pour être vendeurs représentants professionnels. Tout le travail réalisé par les conseillers est centralisé dans le département commercial. Ce travail est traité et présenté sous forme de tableaux par le responsable de vente :

- tableau de la production hebdomadaire,
- bordereau de transmission des bulletins individuels d'adhésion.

III – 2 : La production

Elle consiste particulièrement en la saisie des bulletins individuels d'adhésion ou propositions d'assurance remplis par les prospects. Cette saisie est faite à base de SUNSHINE, un logiciel de gestion de contrats vie utilisé à NSIA-vie Congo.

Le travail de saisie passe successivement par 6 étapes :

- ✓ La saisie de l'identité de l'assuré ;
- ✓ La saisie du contrat souscrit ;
- ✓ La validation de la proposition ;
- ✓ La saisie de l'encaissement ;
- ✓ La saisie affectation quittance ;
- ✓ La saisie des conditions particulières

TABLEAU DE LA PRODUCTION HEBDOMADAIRE: semaine du lundi 30 avril au samedi 5 mai N

Libelle	N° BIA	Nombre de contrats	Chiffre d'affaires
NSIA Etudes		2	31 204 FCFA
NSIA Retraite		9	222 110 FCFA
NSIA Pension		10	280 200FCFA
NSIA Prévoyance décès		2	212 893FCFA
Production Totale		23	746 427FCFA

Source : département production

Ce tableau montre le nombre des contrats souscrit au cours de cette semaine et le chiffre d'affaires par contrat. Au total 23 contrats ont été souscrits pour un chiffre d'affaires de 747 427 F CFA. Le produit NSIA pension a plus été vendu au cours de cette semaine que les autres produits.

BORDEREAU DE TRANSMISSION DES BIA : semaine du lundi 30 avril au samedi 5 mai N

N° BIA	Souscripteur	Date d'effet	Durée du contrat	Mode paiement	Prime	Conseillers	Codes	Chef d'équipe
66	A	1/04/N	23 ans	CDCO	16 000 FCFA	X	6 403	K
83	B	1/06/N	20 ans	BCI	10 221 FCFA	Y	6 411	K
224	C	1/06/N	20 ans	BCI	15 840 FCFA	Y	6 411	K
231	D	1/05/N	17 ans	CDCO	13 580 FCFA	X	6 403	K
508	E	1/05/N	7 ans	LCB	38 504 FCFA	K	6 400	K
				Virement	CA=94 145FCFA			

Visa inspecteurVisa responsable venteVisa service production

Ce tableau montre que les assurés A, B, C, D et E ont payé leurs cotisations par virement bancaire. Ces assurés sont des clients des conseillers nommés X et Y eux-mêmes étant dirigés par un chef d'équipe nommé K.

CHAPITRE IV : LA GESTION COMMERCIALE

IV - 1 : Simulation commerciale : contrat individuel de retraite à cotisation périodique.

Lors de la souscription au contrat, la prime commerciale est calculée à travers un simulateur qui donne le montant à payer ainsi que l'évolution de la valeur du compte pour les huit premières années du contrat comme le montre le tableau suivant :

Cotisation Souscrite		Condition de Couverture	
Cotisation Périodique hors accessoire	10.000	Date d'effet	1/12/N
		Durée de la couverture	10 ans
		Echéance couverture	30/11/P
Périodicité de paiement 1= année ; 2=semestre 3= trimestre ; 12 = mois	12	Durée Couverture décès	10 ans
Capital maxi décès	1.200.000	Fin couverture décès	30/11/P
Capital décès souscrit	1.200.000		
Cumul cotisations	1.200.000		
Capital garanti à 3,5%	1.175.775		
Capital estimé à 4,50 %	1.234.400		

Détail des Cotisations				Evolution du contrat		
Année	Prime mensuelle décès	Montant mensuel de frais	Prime mensuelle investie	Année	Cumule des cotisation	Epargne Constitué
1	410	4500	5090	1	120.000	61893
2	410	500	9090	2	240.000	173.949
3	410	500	9090	3	360.000	298.768
4	410	500	9090	4	480.000	406.417
5	410	500	9090	5	600.000	526.966
6	410	500	9090	6	720.000	650.487
7	410	500	9090	7	840.000	777.053
8	410	500	9090	8	960.000	906.738

NB : La valeur de rachat est obtenue déduction faite d'une pénalité de 5% sur épargne constituée, exception faite de la première année qui n'a aucune valeur de rachat.

IV – 2 : La tarification

IV – 2 – 1 : La tarification à lecture directe

C'est celle qui est faite par les conseillers à partir d'un tableau de primes à lecture directe, établie en fonction de l'âge, du capital garanti et de la durée du contrat.

IV – 2 – 2 : La tarification technique

C'est celle qui est faite par le producteur vie à partir du module de simulation mis au point par les actuaires. Il suffit simplement d'introduire la date, le mois, l'année de naissance du prospect, le capital garanti, la périodicité de paiement de primes, le taux d'intérêt du prêt dans le cas de NSIA emprunteur et le taux de surprime s'il y en a, pour que le module de simulation donne le montant exact de la prime d'assurance.

Trois options sont à distinguer :

- ✓ Si la prime du tableau à lecture directe est supérieure à la prime technique, la différence est affectée pour le mois prochain et une lettre d'information est adressée à l'assuré ;

- ✓ Si la prime du tableau à lecture directe est inférieure à la prime technique, l'assuré est tenu informé par NSIA-vie et il devra la compléter ;
- ✓ Si l'écart est inférieur à 100 FCFA ; cette somme est affectée dans le compte de perte et profit; et à la fin de l'année, le service comptable fait une balance pour un éventuel équilibre.

IV – 3 : La gestion des sinistres et des prestations

Lorsqu'un sinistre au sens du décès de l'assuré se produit, une déclaration de sinistre est faite; le producteur vie individuelle, qui s'occupe aussi des sinistres, vérifie si le client est en portefeuille. Ensuite, il analyse le dossier sinistre, vérifie si la garantie est acquise, demande les pièces et/ou les informations relatives au décès, vérifie et instruit le sinistre; c'est à dire qu'il calcule la part du montant (indemnité) qui revient à chaque bénéficiaire en fonction des taux repartis dans le contrat le jour de la souscription, vérifie si le dossier est complet afin d'en saisir le sinistre et imprimer le décompte.

L'impression du bon de caisse doit être validée par le Directeur comptable et Financier et par le Directeur Général. Après la validation, trois options de liquidation du sinistre sont possibles :

- ✓ soit une liquidation par virement à la banque, et information du client ;
- ✓ soit une liquidation par chèque remis au client ;
- ✓ soit une liquidation en espèces lorsque le montant du sinistre est inférieur à 100 000 FCFA. Dans ce cas, le retrait dudit montant se fait à la caisse.

Lorsqu' une demande de prestation-vie est déposée par l'assuré, le producteur-vie individuelle vérifie si cet assuré est en portefeuille, analyse et procède à l'instruction de la demande. Il saisit la prestation, édite les avenants et tableaux, imprime le décompte, et donne l'ordre de règlement. La validation du décompte et de la quittance de règlement est faite par le Directeur Comptable et Financier et par le Directeur Général.

Trois options sont possibles :

- ✓ règlement par virement bancaire;
- ✓ règlement par chèque bancaire;
- ✓ règlement en espèce si le montant de la prestation est inférieur à 100 000 FCFA.

IV - 4 : la stratégie commerciale et marketing

La holding située en Côte-D'ivoire a conçu un plan marketing pour l'ensemble des filiales du groupe NSIA. Toutefois, chaque filiale adapte ce plan marketing par rapport aux réalités du pays où elle est implantée; d' où l'idée de la *caravane* qui fut émise et concrétisée par le département commercial de NSIA-vie Congo afin de sensibiliser la population de la ville de Brazzaville, de l'opportunité que lui offre NSIA-vie Congo ; opportunité relative à la souscription des contrats-vie.

Cette stratégie marketing et commerciale a eu un effet positif, car non seulement la population a été informée de l'importance de l'assurance-vie, mais il y a eu également des souscriptions massives à tel enseigne qu'en quatre jours, le chiffre d'affaires réalisé a été de 8.168.949 FCFA pour un budget mensuel de 967.600 FCFA.

C'est ici l'occasion de dire tout haut que dans nos pays pour lesquels la culture en assurance vie est presque au niveau zéro, la stratégie commerciale de proximité c'est à dire le contact direct avec la population via les vendeurs représentants professionnels est la plus efficace et efficiente parmi toutes les stratégies qu'une compagnie d'assurance peut mettre au point. Point n'est donc besoin de perdre de l'argent dans des stratégies axées sur les medias audio-visuels (radio ; télévision), les mailings et autres.

C' est aussi l' occasion qui nous est offerte d' exhorter la Direction Générale de NSIA-vie Congo de revenir à la stratégie des objectifs commerciaux fixés à 400.000 FCFA à atteindre par mois, par chaque conseiller, avec une prime d' encouragement de 25.000FCFA pour tout conseiller qui réalise un chiffre d' affaires de plus de 400.000FCFA; car nous pensons que c' est une stratégie qui, comme la zillmerisation, stimule la force de vente.

IV – 5 : Cas d'un avenant de retrait

Lorsqu'un entrepreneur souscrit un contrat d'assurance vie collective pour le compte de son personnel, un adhérent à la convention collective peut décider, pour une raison ou une autre, de se retirer de la convention collective. La conséquence de ce retrait est la ristourne de la prime nette au prorata de la période non courue. Tel est le cas de la société X; pour laquelle le personnel était assuré dans le cadre de NSIA prévoyance décès

Collectif dont la date de prise d'effet de la garantie était le 01/01/N. Le 07/05/N, deux adhérents ont été radiés de la police. Un avenant de retrait a été pris et formulé comme suit :

Avenant de retrait N°000001/N

Assuré : société X Police N° :0006
 Branche d'assurance : Prévoyance décès collectif
 Dated'effet :01/01/N
 Echéance : 31/12/N

A la demande de l'assuré et d'un commun accord entre les parties, il est convenu qu'à compté du 07 mai N, les personnes dont les noms et prénoms sont cités dans le tableau ci après sont radiées de la présente police.

N° ordre	Identités des assurés
1	A
2	B

En conséquence, il sera ristourné à la signature du présent avenant pour les deux personnes et pour la période non courue allant du 07/05/N au 31/12/N ; la somme de 307.774 FCFA décomptée comme suit :

La prime nette annuelle par assuré est de : 233.149 FCFA

Prime nette non courue du 07/05/N au 31/12/N	
Prime nette au prorata $(233149) \times \left[\frac{237}{365} \right] \times 2$	302.774 FCFA
Accessoires	5.000 FCFA
Total prime à ristourner	307.774 FCFA

Il n'est rien changé d'autres aux conditions tant générales que particulières de la présente police.

Fait en deux exemplaires à Brazzaville ; le 14/06/N

L'assuré

L'assureur

IV – 6 : Cas d'une lettre de mise en demeure**Brazzaville, le 30 juin N****Objet : Mise en demeure pour primes impayées****Cher assuré,**

Nous avons le regret de vous informer que sauf erreur ou omission de notre part, votre contrat d'assurance présente des impayés pour un montant global de X FCFA. Votre contrat est régi par les dispositions du **Code CIMA**, qui traite des paiements des primes dans **son article 73** qui stipule: *l'assureur n'a pas d'action pour exiger le paiement des primes afférentes aux contrats d'assurance vie ou capitalisation. Le défaut de paiement d'une prime ne peut avoir pour sanction que la suspension ou la résiliation pure et simple du contrat et, dans ce dernier cas, le versement de la valeur de rachat que ledit contrat a éventuellement acquise.*

Nous vous invitons donc à prendre attache avec nos services pour le paiement par tout moyen à votre convenance.

Au cas où vous auriez procédé au règlement des primes réclamées avant que cette lettre ne vous parvienne, nous vous prions de la considérer comme nulle et de nul effet. Convaincus d'avance que vous ne souhaitez pas voir résilier votre contrat, et que vous ne ménagerez aucun effort pour régulariser dans les délais raisonnables vos arriérés de primes. Nous vous prions d'agréer, cher assuré, l'expression de notre considération distinguée.

CHAPITRE V : LA GESTION TECHNIQUE

V – 1 : Analyse du passif du bilan : exercice N3

V – 1 – 1 : les fonds propres

Les états financiers révèlent que les fonds propres de la société n'ont enregistré aucun mouvement au 31 décembre N3 par rapport au 31 décembre N2, le détail des capitaux propres est présenté dans le tableau comparatif ci-dessous :

Désignations	01/01/N2	01/01/N3	Variation	
Capital social	1000 000 000	1 000 000 000	0	0%
Report à nouveau	-260 919 143	-41 040 499	219 878 644	-84,27%
Total	739 080 857	958 959 501	219 979 644	29,75%

Source : Etats financiers de l'année N3

L'analyse de ce tableau montre que la société a fait une perte à l'année N1, car le report à nouveau de l'année N1 à l'année N2 est de -260 919 143 FCFA; d'où la diminution des fonds propres au début de l'année N2, suivi d'une recapitalisation de la société. En fin N2, la société a réalisé un résultat bénéficiaire d'un montant de 219 878 644 FCFA, ce qui a provoqué une augmentation des fonds propres à hauteur de 958 959 501 FCFA. Par contre, l'exercice N3 a été soldé par un résultat déficitaire d'un montant de 116 352 032 FCFA, provoqué par des arriérés de primes fictives (primes émises non acquises) de 752 000 000 FCFA dont 300 000 000 FCFA annulées en N3. Les 352 000 000 FCFA restant devront être annulées en N4. C'est le Conseil d'Administration qui décida de ces annulations sur deux années consécutives.

V – 2 : les provisions techniques

Les provisions mathématiques font partie des dettes de l'assureur-vie envers les assurés et bénéficiaires des contrats-vie, elles doivent être représentées à l'actif du bilan par des valeurs équivalentes en placement. Au 31 décembre N3, les comptes des provisions techniques se répartissent comme suit :

Désignations	31/12/N2	31/12/N3	variation	
Provisions mathématiques	1 154 529 510	1 593 934 470	439 404 960	38,06%
Sinistres à payer (PSAP)	4 447 238	0	-4 447 238	-100%
Total	1 158 976 748	1 593 934 470	434 957 722	37,53%

Les provisions mathématiques ont connu une augmentation de 439 404 960 représentant 38,06% par rapport au 31 décembre N2 ; au 31 décembre N3, tous les sinistres ont été liquidés et la société n'a pas passé de provisions.

V – 3 : La couverture des engagements règlementés

Les engagements règlementés de la société au 31 décembre N3 s'élèvent à 1 642 856 900 FCFA contre des actifs admis en représentation d'une valeur de 1 757 271 553 FCFA ; soit un surplus de couverture de 114 414 653 FCFA qui correspond à un taux de couverture de 106,96%. A fin N2, le taux de couverture s'élevait à 150,9%, soit une baisse de 43,94% liée à une augmentation des provisions mathématiques.

V – 4 : la couverture de la marge de solvabilité

La marge disponible au 31 décembre N3 s'établit à 563 222 298 FCFA pour une marge minimale réglementaire de 79 130 302 FCFA, soit un surplus de marge de 484 091 996 FCFA contre 871 523 248 FCFA à la fin de l'exercice précédent. Après cette analyse, nous pouvons dire qu'à fin N3, malgré la perte, la société couvre ses engagements et a la marge de solvabilité.

V – 5 : La réassurance

En matière de réassurance, NSIA participation.SA, holding du groupe, agit pour le compte de ses filiales pris comme une seule entité. Les traités de réassurance-vie sont des traités en excédent de sinistres par tête et en excédent de sinistre catastrophe par événement.

Ces traités de réassurance sont conclus avec le réassureur apériteur, Scor-Ré; pour les contrats vie en excédent de sinistres suivants : prévoyance décès, emprunteur, étude, pension et retraite.

Lorsque NSIA-vie, via la holding procède à une acceptation en réassurance; le réassureur apériteur conserve une part équivalent à 45% et rétrocède les 55% restant à d'autres réassureurs pour une meilleure couverture des risques cédés. Pour les contrats dont les montants des sinistres sont égaux à la priorité, NSIA participation.SA a mis en place un pool réassurance qui garantit la couverture de ces risques.

V – 6 : La comptabilité

Au niveau du service comptable, nous avons appris la comptabilisation des avances sur contras-vie, l'imputation des commissions et des charges de loyer, la comptabilisation des primes et celle des provisions mathématiques.

V – 6 – 1 : La comptabilisation des avances

Un assuré, qui pour une raison financière demande une avance d'un montant de 100 000 FCFA remboursable en quatre mois, dont 25 000 FCFA par mois, doit supporter un taux d'intérêt de 17%.

Cette opération d'avance est comptabilisée à l'octroi de l'avance et au remboursement de l'avance. A l'octroi, le compte 247-avance sur police est débité de 100 000 et le compte 56-banque est crédité de 100 000.

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
247	Avance sur police	100 000	
56	Banque		100 000

Au remboursement, chaque fois le compte 247-avance sur police est crédité de 25 000, le compte 57-caisse est débité de 26416,75 et le compte 849-intérêts sur avance est crédité du montant de l'intérêt qui est de 1416,75.

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
247	Avance sur police	100 0000	25 000
			25 000
			25 000
			25 000
Total		0	0

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
57	Caisse	26 416,75	SD=105 667
		26 416,75	
		26 416,75	
		26 416,75	
Total		105 667	105 667

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
849	Intérêts sur Avance	SC=5 667	1 416,75
			1 416,75
			1 416,75
			1 416,75
Total		5 667	5 667

V - 6 - 2 : Imputation des commissions

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
653	Commissions	154 585	
436	Taxe sur commission		7 729
562	Cheque n°1718704		146 856
Total		154 585	154 585

V - 6 - 3 : Imputation du loyer

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
630	Loyer 2 ^{ème} trimestre	4 500 000	
468	Remboursement des travaux	-1 650 000	
562	Règlement loyer		2 850 000
Total		2 850 000	2 850 000

V - 6 - 4 : La comptabilisation des primes

Il s'agit de débiter le compte 562110-virement permanent et de créditer le compte 411010-encaissement des primes.

N° Compte	Libellé	Débit	Crédit
562110	Virement permanent	851 522	
411010			51 000
411010			12 000
411010			35 248
411010			79 000
411010			21 800
411010			48 800
411010	Encaissements des		113 590
411010	primes		21 000
411010			21 000
411010			146 930
411010			21 800
411010			26 000
411010			20 848
411010			27 160
411010			201 346
Total		851 522	851 522

V – 6 – 5 : La comptabilisation des provisions mathématiques

La comptabilisation des provisions mathématiques se fait en trois phases : la reprise de la provision mathématique de l'année écoulée c'est-à-dire la provision mathématique à l'ouverture, la constitution de la provision mathématique à une période donnée de la nouvelle année et l'annulation de la provision mathématique de l'ouverture ; au 31 décembre de cette nouvelle année ; les actuaires calculent la nouvelle provision mathématique qui sera reportée à l'année suivante. La provision mathématique à l'ouverture de l'année N3 était de 1 718 108 433 FCFA, au cours de cette année, Nsia-vie a affecté un montant de 125 073 963 FCFA à une indemnité de fin de service ; il s'en est suivi une variation de la provision mathématique d'un montant de 1 593 034 470 FCFA.

Cette opération a été enregistrée en comptabilité de la manière suivante :

Date	Compte	Libellé	Débit	Crédit
30/06/N4	315100	Annulation écriture	-1 718 108 433	
30/06/N4	315100	Annulation écriture		-1 718 108 433
30/06/N4	805100	Reprise PM au 31/12/N3		1 593 034 470
30/06/N4	805100	Reprise PM au 31/12/N3	1 593 034 470	
Total			-125 073 963	-125 073 963

TITRE IV : CRITIQUES ET SUGGESTIONS

CHAPITRE VI : LES CRITIQUES

Après six ans d'existence, NSIA-vie Congo fonctionne comme une structure de crise c'est-à-dire avec un effectif très réduit, 5 au total alors que NSIA-vie Gabon fonctionne avec un effectif de 20 employés. Sensiblement, le travail de 15 personnes est greffé sur les 5, cela a pour conséquence : manque d'efficacité, régularité des omissions des commissions des conseillers, retard dans le paiement des commissions.

Ce qui provoque l'abandon des conseillers, d'où l'effritement du réseau commercial avec pour conséquence une baisse prévisible du chiffre d'affaires, cela pourrait justifier les pertes réalisées les deux années passées. Pour preuve, le producteur vie individuelle, s'occupe parfois en sus de ses fonctions; du calcul et du paiement des commissions, des sinistres et prestations groupes et individuelles, et même de la caisse dans certains cas.

Les banques deviennent parfois un goulot d'étranglement car les primes prélevées ne sont pas toujours reversées dans le compte de Nsia-vie; quelques assurés finissent par claquer la porte et optent pour la résiliation des contrats tout en indexant la concurrence car pour eux, les banques font leur travail mais NSIA-vie ne fait pas le sien, celui de faire pression sur la banque pour collecter les primes d'assurances.

A en croire certains conseillers, il y'a des assurés qui ont déjà donné leur aval pour le prélèvement des primes via la banque, mais NSIA-vie n'a jamais tenu informer la banque pour que l'opération ait lieu ; ce qui provoque parfois les arriérés des primes.

Il y'a un désintéressement quasi-total des conseillers dans le travail de prospection ; sur 60 conseillers pour les deux inspections, il n'en reste que 16. Il faut une refondation du réseau commercial.

Les conseillers perdent leur temps dans la salle de conférence alors que c'est la seule ressource dont ils disposent pour se faire de l'argent ; sous le regard passif de NSIA-vie.

CHAPITRE VII : LES SUGGESTIONS

Il importe de confier la tâche du traitement des commissions aux inspecteurs, qui doivent dresser un tableau dans le quel figurent les noms et prénoms des conseillers, les types de contrats souscrits, les primes encaissées, le taux de commissions et le montant des commissions pour les membres de leur équipe. Ce tableau doit être rempli au jour le jour, de telle sorte qu'à la fin du mois, ce tableau soit transmis à la production pour le paiement des commissions.

Toutefois, le même travail doit être fait, sans pression, au niveau de la production pour permettre de tirer les écarts et éventuellement sanctionner durement les inspecteurs qui auront favorisé les conseillers. Ce système permettra d'alléger le travail des producteurs.

Procéder au recrutement et à la formation de la nouvelle force de vente afin de renforcer l'ancienne, lui fixer des objectifs mensuels de vente assortis des motivations négatives pour ceux qui sont improductifs : entretien privé, rappel à l'ordre et conseil de discipline, lettre de rappel avec une date butoir pour un résultat précis, faire de la résiliation sans retour du contrat avec un conseiller, un principe sacro-saint.

Les conseillers doivent, exception faite des réunions de groupe, venir à NSIA-vie juste pour faire un travail ponctuel et repartir ; au lieu de passer toute une journée sans rien faire car cela n'arrange ni lui ni NSIA-vie, le temps étant une ressource économique pour le conseiller ; il en faut donc une gestion rationnelle.

NSIA-vie devrait participer de façon efficace au système de virement de primes d'assurance via un service de recouvrement, ouvrir un compte dans chaque banque crédible et accepter de payer à la banque une commission de l'ordre de 1% à 5% du total des primes créditées chaque mois. La banque n'aura plus à prélever des agios aux assurés pour cette opération de virement des primes ; instituer une discipline de fer, gage d'une collaboration fructueuse entre les conseillers et les producteurs car souvent ces conseillers manquent d'approche respectueuse, simplement parce que les commissions n'ont pas été payées à temps pour une raison indépendante des producteurs-vie.

NSIA-vie est entrain d'entrer dans une phase de règlements de prestations, surtout pour les contrats dont la durée de cotisation était fixée à 7 ans à la souscription, il est important que la Direction Générale trouve un responsable sinistre en vie, comme le prévoit d'ailleurs l'organigramme de NSIA-vie, pour éviter que la production-vie individuelle soit entravée par la gestion des prestations sinistres.

DEUXIEME PARTIE

CHAPITRE I: L'ASSUREUR, UN INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL

Les assureurs jouent un rôle essentiel dans le financement de l'économie, grâce aux placements qu'ils effectuent en contre partie de leurs engagements envers les assurés et bénéficiaires des contrats d'assurances, l'Etat et les tiers; participant ainsi au développement socio-économique des Etats et des entreprises.

Dans le cas de NSIA-vie par exemple, les engagements règlementés en termes de provisions techniques, de dettes à court et long terme en 2011, s'élevaient à hauteur de 1 779 129 919 FCFA, d'où la nécessité pour NSIA vie d'investir afin de pouvoir faire face à ses engagements.

En fait, financer une économie, c'est fournir des capitaux aux agents économiques qui en ont besoin. Le processus de financement de l'économie passe soit par le financement indirect ou intermédié, soit par le financement direct ou de marché. Dans le financement indirect, les agents à capacité de financement font des dépôts en banques, qui à leur tour mobilisent l'épargne vers les agents à besoin de financement. Dans le financement direct, l'intermédiation bancaire disparaît pour laisser la place aux marchés financiers dans les quels se rencontrent les agents à capacité de financement et ceux à besoin de financement en vue d'échanger les capitaux contre les actions, les obligations et les titres de créance négociables.

Les investisseurs institutionnels, sont des agents économiques à capacité de financement, il s'agit : des banques, des compagnies d'assurances et de réassurances, des fonds communs de placement, des fonds de pension, des caisses de retraite.

I – STATISTIQUES DES MONTANTS DES PLACEMENTS

I - 1 : Dans les pays développés (en milliards d'euros)

Le secteur des assurances est très développé dans les pays de l' OCDE (organisation pour la coopération et le développement économique), particulièrement en France où pour la première fois en plus de 10 ans c' est à dire de 1998 à 2008 , les placements des compagnies d' assurances en valeur de marché ont diminué en 2008, soit - 5,5% , passant de 1.491 milliards d' euros en 2007 à 1.409 milliards d' euros en 2008,

comme le révèle le tableau suivant, et ce d'après l'autorité de contrôle des assurances et des mutuelles.

32

Années	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Placements	715	786.9	856.5	888	915	1012	1125	1277	1402	1491	1409

Cette croissance exponentielle du niveau de placements réalisés par les assureurs français, de 1998 à 2008 montre à suffisance l'importance du secteur des assurances en France. En matière de financement de l'économie, la baisse de 5,5% du niveau de placements résulte bien évidemment de la crise économique et financière, de la baisse dans les marchés virtuels de la zone euro et du recul du secteur de l'assurance-vie en 2008.

I – 2 : Dans les pays de la Cima (en milliards de FCFA)

En raison de l'inversion du cycle de production, les assureurs disposent de liquidités abondantes, ces liquidités doivent être investies en partie dans les marchés virtuels. Selon le rapport de la FANAF en 2009, le total des primes émises par les pays de la CIMA était de 673 milliards de FCFA, soit environ 1 milliard d'euros alors que le total des primes émises sur le marché africain était de 34 milliards d'euros.

Toujours en 2009, les compagnies d'assurances de la zone CIMA géraient un peu plus de 1 034 milliards de FCFA de placements dont la répartition par pays est indiquée dans le tableau suivant :

position	pays	placements
1	Cote d'ivoire	394
2	Cameroun	194
3	Sénégal	132
4	Gabon	93
5	Benin	65
6	Burkina Faso	48
7	Togo	32
8	Mali	21
9	Niger	21
10	Congo B /ville	19
11	Guinée Bissau	6
12	Tchad	5
13	Centrafrique	3
14	Guinée Equatoriale	2
	Total	1034

Source : rapport FANAF 2009

En avril 2009, selon la FANAF, la bourse régionale des valeurs mobilières (BRVM) avait une capitalisation boursière de 3 500 milliards de FCFA. Si le total des placements gérés par les assureurs de la zone CIMA s'élevait à 1 034 milliards de FCFA, cela représente en valeur près de 30% de la capitalisation boursière de la BRVM, ces chiffres montrent bien le poids des compagnies d'assurances dans le paysage financier africain.

CHAPITRE II: LES TYPES DE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE

Il existe plusieurs manières de financer une économie nationale, mais nous allons nous intéresser à deux types de financement : le financement par l'Etat et le financement de marché qui retiendra le plus notre attention.

II – 1 : Le financement par l'Etat

L'Etat, par ses instruments de politique économique, la politique monétaire et budgétaire, finance l'économie nationale.

II – 1 – 1 : La politique monétaire

Cette politique est conduite par la banque centrale. En effet, les banques sont des acteurs majeurs de l'économie car elles accordent des crédits aux entreprises, particulièrement aux petites et moyennes entreprises (PME) et aux petites et moyennes industries (PMI) qui ont un besoin de financement pour permettre à celles-ci de se développer. La principale source de financement de ces PME et PMI, en dehors de leur capacité bénéficiaire propre étant le prêt bancaire : la banque est le partenaire privilégié des entreprises, affirme Olivier PASTRE (professeur d'économie à l'université de Paris 8).

En fait, la banque centrale peut revoir à la baisse son taux directeur, ce qui va permettre aux banques commerciales de se refinancer auprès d'elle, c'est à dire qu'elle met à la disposition des banques commerciales de la liquidité pour permettre à ces dernières de mobiliser des crédits aux entreprises à des taux d'intérêt relativement faibles, ce qui va booster les entreprises. Si les taux d'intérêt restent élevés, cela posera un grand problème car la consommation et le développement des entreprises vont être bloqués et donc pénaliser l'économie, c'est pourquoi la banque centrale doit avoir un double objectif :

- la maîtrise de l'inflation,
- le maintien de la croissance, qui permet au gouverneur de la banque centrale de revoir à la baisse le taux directeur afin de faciliter le financement de l'économie. Voilà pourquoi en France, la banque centrale européenne est beaucoup critiquée par les économistes et certains hommes politiques, en comparaison avec la banque centrale américaine, le gouverneur de cette dernière ayant plus de pouvoir à agir sur le taux directeur que celui de la banque centrale européenne.

Les assureurs, du fait des dépôts à terme qu'ils ont dans les banques commerciales, jouent un rôle important dans le financement de l'économie, il n'y a qu'à regarder l'état C5 des compagnies d'assurances du Congo Brazzaville pour s'en convaincre (page 39)

II – 2 – 2 : la politique budgétaire

Par cette politique, l'Etat contribue au financement de l'économie de deux manières :

- ✓ en augmentant les dépenses publiques, ce qui provoque un déficit budgétaire qui à son tour provoque la relance de l'activité économique, c'est en cela que le déficit budgétaire est un instrument de politique économique de relance;
- ✓ en baissant les impôts, ce qui augmente le revenu disponible des ménages et donc leurs consommations : c'est le principe de la demande effective.

En prenant pour exemple l'Etat congolais, en matière de financement de l'économie, l'article 10 du contrat de partage de la production pétrolière entre la république du Congo d'une part, Elf Congo et Agip recherches Congo d'autre part, rentré en vigueur le 01/01/1996, traite de la provision pour investissement diversifié : la PID

La PID a pour objectif de permettre d'affecter des fonds à des investissements ou des engagements financiers destinés au développement de l'économie congolaise, ces fonds sont affectés notamment pour la promotion des PME et PMI et à une aide au financement des projets des promoteurs nationaux. Le montant de la PID est fixé pour chaque année civile à 1% de la valeur au prix fixé de la production nette de la zone de permis d'exploitation.

II – 2 : Le financement de marché

Ce financement est celui qui interpelle plus les assureurs. Lorsque nous parlons de marché, il s'agit ici du marché financier c'est à dire des bourses de valeurs mobilières, la bourse étant le lieu où se rencontre l'offre de capitaux proposée par les investisseurs et la demande qui émane des émetteurs.

II – 2 -1 : Influence de la réglementation des assurances dans la zone Cima.

a-Première contrainte : la localisation des placements

Selon l'article 335 du code des assurances, les actifs admis en représentation des engagements règlementés doivent être localisés sur le territoire de l'Etat dans le quel les risques ont été souscrits. Toutefois, dans la limite de 50% des engagements règlementés, les actifs placés et localisés dans d'autres Etats membres de la CIMA sont admis.

B-Deuxième contrainte : la limitation par catégorie.

Selon le même article, il n'est pas souhaitable que les placements d'une compagnie d'assurance soient concentrés sur un seul type de placement, c'est ainsi que cet article fixe les règles de limitation par catégorie pour les placements admissibles.

C-Troisième contrainte : l'écrêtement des actifs

Même si la diversification des actifs par catégorie de placements est satisfaisante, les assureurs doivent veiller à ce que dans chaque catégorie, qu'un émetteur ne soit pas surpondéré, c' est pourquoi l'article 335-1 du code précise les règles relatives à l'écrêtement des actifs par émetteur.

A toutes ces contraintes, s'ajoutent celles relatives à la sureté, la liquidité, la rentabilité des actifs et la congruence.

ETAT C 5- LISTE SYNTHETISEE DES PLACEMENTS -VIE ET CAPITALISATION (EN MILLIONS DE FCFA)

Actifs admis	NSIA-VIE						AGC-VIE					
	Année 2008		Année 2009		Année 2010		Année 2008		Année 2009		Année 2010	
	Prix d'achat	Valeur de couverture										
OBLIGATIONS	100	100	527	527	887	887	0	0	0	0	130	130
ACTIONS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	520	520
IMMEUBLES	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Prêts	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Chèques & Coupons	0	0	0	0	10	10	0	0	0	0	0	0
DEPOTS EN BANQUE	627	627	811	811	683	683	398	398	486	486	877	877
TOTAL	727	727	1 338	1 338	1 570	1 570	398	398	486	486	1 527	1 527

SOURCE : département statistique de la DNA

ETAT C 5- LISTE SYNTHETISEE DES PLACEMENTS - DOMMAGE (EN MILLIONS DE FCFA)

Actifs admis	NSIA - DOMMAGE						AGC- DOMMAGE						ARC- DOMMAGE					
	Année 2008		Année 2009		Année 2010		Année 2008		Année 2009		Année 2010		Année 2008		Année 2009		Année 2010	
	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture	Prix d'achat	Valeur de couverture
Obligations	520	520	562	562	845	845	200	200	400	400	333	333	0	0	0	0	0	0
Actions	50	50	50	50	50	50	698	698	919	919	790	790	283	283	283	283	82	82
Immeubles	0	0	0	0	0	0	697	697	674	674	753	733	14 724	7 728	14 724	7 728	14 724	7 434
Terrains	194	194	194	194	194	194	240	240	259	259	258	258	-	-	-	-	-	-
Prêts	0	0	200	200	200	200	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cheq & C	0	0	91	91	1 444	1 444	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dépôts en banques	969	935	1 225	1 122	672	591	2 177	2 177	3 136	3 136	5 134	5 134	435	435	435	435	1 143	1 143
Total	1733	1699	2 322	2 219	3 405	3 324	3 314	3 314	5 388	5 388	7 268	7 268	15 442	8 446	15 442	8 446	15 849	8 659

b- Analyses des états C5

La première analyse que nous faisons de ces états C5, est que les assureurs dommage du Congo, de manière générale, respectent le principe de la diversification des actifs admis en représentation des engagements règlementés, évitant ainsi la surpondération d'un émetteur et donc le risque de crédit c'est-à-dire de défaut d'un émetteur, qui empêche le paiement des intérêts et du principal liés à l'achat des obligations. Les placements étant faits aussi bien dans les obligations que dans les actions et l'immobilier.

Les assureurs vie quant à eux, ne font presque pas de placements sinon que des dépôts en banques. Toutefois, NSIA vie a fait des placements dans les obligations en 2008, 2009, 2010 alors que AGC vie en a fait dans les actions et obligations en 2010 seulement.

La deuxième analyse est que la majorité des actions achetées par les assureurs sont des actions des entreprises cotées en bourse, ce qui nous permet de dire que les assureurs congolais font des placements surs, car si ces entreprises ont été cotées en bourse, c'est qu'elles remplissent les critères d'admission ou d'introduction en bourse, donc la sureté des placements est tout de même garantie.

La troisième analyse est qu'en 2010 par exemple, les assureurs congolais ont injecté dans l'économie une somme globale de 3 555 000 000 FCFA, en achetant les actions et obligations alors que les dépôts en banques de la même année étaient de 8 328 000 000 FCFA ; cela peut traduire l'inexistence d'une opportunité de placement. Selon la BDEAC, la répartition des investissements par types d'institutions à capacité de financement, au niveau de la BVMAC (bourse de valeurs mobilières de l'Afrique centrale) et la DSX (Douala stock exchange) est la suivante :

BANQUES	ASSUREURS	ORGANISMES DE PREVOYANCE	AUTRES
80%	10%	9%	1%

Les assureurs en achetant les obligations d'Etats, permettent à ce dernier d'atteindre ses objectifs en matière de politique économique car l'un des objectifs de la politique économique est de stimuler la croissance économique par l'augmentation du produit intérieur brut, ce qui crée l'emploi et donc l'amélioration des conditions de vie de la population.

L'achat des obligations émises par les entreprises publiques ou privées permet à celles-ci de financer leurs projet de développement, d'augmenter leur productivité et donc leurs chiffres d'affaires, permettant ainsi à l'Etat de prélever assez d'impôts pour financer le budget et par voie de conséquence l'économie.

Les dépôts à terme des compagnies d'assurances permettent aux banques d'accorder des crédits aux agents économiques en général et en particulier les entreprises.

Si nous admettons que le montant relativement important des dépôts en banque est lié à l'hypothèse d'une absence d'opportunité de placement, il est donc important qu'un marché financier unique soit créé dans la zone CEMAC en particulier et pourquoi pas dans la zone CIMA en général, car la notion de développement socio-économique telle qu'elle est comprise aujourd'hui, intègre la présence d'un marché financier dynamique.

D' autre part, l'absence des projets bancables fait que les banques sont devenues sur- liquides et proposent aux assureurs des taux dérisoires, de l'ordre de 2% comme rémunération des dépôts à terme.

CONCLUSION

Au regard de l'analyse que nous avons faite sur la gestion technique de NSIA-vie Congo, il sied de dire qu'à fin N3, la situation financière de la société était bonne notamment en matière de couverture des engagements règlementés et de marge de solvabilité. Toutefois, le niveau relativement important des primes émises non acquises, de 752 000 000 FCFA à fin mai N4 et l'effritement du réseau commercial, font de l'année N4, une année de grands défis, de motivation de la force de vente, de travail bien fait et d'amélioration de la vitesse de traitement du logiciel SUNSHINE afin d'éviter une perte en fin N4.

Nous estimons qu'il serait avantageux que la bourse de valeurs mobilières de l'Afrique centrale (BVMAC) et la Douala stock exchange (DSX) se fusionnent et que le siège de la nouvelle bourse de valeurs soit situé au Cameroun ou l'activité économique est plus abondante, et que le siège du régulateur du système financier de la sous région, la commission de surveillance du marché financier de l'Afrique centrale (COSUMAF) soit au Gabon; et qu'il y ait dans les autres pays; le Congo Brazzaville, la Tchad, la Guinée Equatoriale et le Gabon, des antennes nationales de la bourse communautaire comme c'est le cas dans la zone UEMOA (union économique et monétaire de l'Afrique de l'ouest), car avec l'unification de ces deux bourses, les entreprises auront plus d'opportunités pour lever les fonds et augmenter le capital pour investir.

En fait, la question du financement des entreprises est une question d'actualité et d'une importance majeure qui retient l'attention des décideurs politiques et financiers partout dans le monde entier. Dès la fin des années 1980, la plupart des autorités monétaires et financières des pays émergents et en voie de développement, notamment ceux de l'Afrique subsaharienne et en particulier ceux de la zone UEMOA, ont adopté des programmes de libéralisation des intérêts, de dérèglementation financière, de privatisation des institutions financières et d'ouverture de leur secteur financier aux investisseurs institutionnels dans l'objectif de stimuler la croissance économique.

Dans les pays où ces réformes ont été mises en place, le mode de financement de l'économie a évolué du financement indirect vers le financement direct d'

une part, et d'une approche de financement administré vers une logique de marché financier libéralisé d' autre part.

Sur la base des expériences des pays développés et sous l'impulsion de la globalisation financière, la création d'un marché financier dynamique dès 1980, est devenu un impératif étant donné qu'un marché financier est un élément clé du développement économique car il favorise la mobilisation de l'épargne tout en assurant la meilleure affectation possible aux investissements productifs, eux-mêmes moteur de la croissance économique.

En raison d'un marché financier embryonnaire, l'intermédiation incombe au seul secteur bancaire, or celui-ci est caractérisé par des nombreux dysfonctionnements.

L'intermédiation bancaire est insuffisante dans les pays de la Zone Franc CFA. En ce qui concerne l'UEMOA, le montant des crédits alloués à l'économie équivalait à 16 % du produit intérieur brut (PIB) de l'Union en 2006, soit un niveau relativement proche de la moyenne du continent, mais assez loin derrière les pays comme l'Afrique du Sud ou l'Ile Maurice pour lesquels ce ratio avoisinait les 80 % de leurs PIB respectifs.

En zone CEMAC (communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale), le manque de profondeur du secteur bancaire est plus prononcé, les ratios Masse Monétaire (M2) et de crédits à l'économie sur le PIB atteignent la moitié de ceux de l'UEMOA, certes les caractéristiques économique de la Zone CEMAC expliquent le retard de l'intermédiation financière dans la mesure où le développement du secteur des hydrocarbures repose essentiellement sur des financements autres que le crédit bancaire local (Autofinancement, crédits de banques internationales, investissement direct étranger, ou cotation sur les places financières plus importantes ; Cas de Total Gabon).

Avec la création d'un marché financier unique dans la zone CIMA, et un peu de volonté politique ; car l'économie et la politique sont indissociables, non seulement l'intégration économique dans l'espace CIMA deviendra de plus en plus une réalité d'une part, d'autre part les assureurs trouveront dans ce dernier une opportunité de placement des provisions techniques car lorsqu'ils sont efficaces, les secteurs financiers permettent de mobiliser l'épargne venant de sources diverses pour l'affecter à un usage productif, ce qui

profite non seulement aux investisseurs et aux bénéficiaires des investissements mais aussi à l'ensemble de l'économie.

BIBLIOGRAPHIE.

- ✓ Les grandes questions de l'économie internationale: par J.Y CAPUL et D. MEURS, édition Nathan 1990
- ✓ L'assurance au service de l'économie : par Frédéric PLANCHET, édition Economica 2008
- ✓ Marchés financiers et croissance économique : impact des bourses de la zone franc sur la croissance économique. Par Charles Arthur LONDON PANGOU ; master spécialisé en banque- finance-assurances, article paru dans la catégorie économie et finance en 2008.
- ✓ Le code des assurances de la Cima, édition 2009
- ✓ L'assurance : la gestion financière et les placements en 2009 : par Patrice THEROND, édition Economica 2009
- ✓ La webographie: www.boursorama.com

ANNEXES

TABLEAUX DES ETATS C5-PLACEMENTS VIE ET IARD

Dossier annuel NSIA-vie Congo 2008

Dossier annuel NSIA-vie Congo 2009

Dossier annuel NSIA-vie Congo 2010

Dossier annuel Assurances Générales du Congo-vie 2008

Dossier annuel Assurances Générales du Congo-vie 2009

Dossier annuel Assurances Générales du Congo-vie 2010

Dossier annuel NSIA-Congo IARD 2008

Dossier annuel NSIA-Congo IARD 2009

Dossier annuel NSIA-Congo IARD 2010

Dossier annuel Assurances Générales du Congo IARD 2008

Dossier annuel Assurances Générales du Congo IARD 2009

Dossier annuel Assurances Générales du Congo IARD 2010

Dossier annuel Assurances et Réassurances du Congo IARD 2008

Dossier annuel Assurances et Réassurances du Congo IARD 2009

Dossier annuel Assurances et Réassurances du Congo IARD 2010

Source : Direction Nationale des Assurances du Congo Brazzaville

STATISTIQUES DES MONTANTS DES PLACEMENTS

Sources : Autorité de Contrôle des Assurances et des Mutuelles, année 2008-France

Notes de M. Denis Neiter sur les placements: Autorité de Contrôle Prudentiel

(ACP)

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE	1	
Organigramme de NSIA-vie Congo	4	
TITRE I : PRESENTATION GENERALE DE NSIA VIE CONGO	6	
TITRE II: LES PRODUITS D'ASSURANCES COMMERCIALISES PAR NSIA VIE CONGO	9	
CHAPITRE I : LES PRODUITS VIE INDIVIDUELLE		
I - 1 : NSIA Pension	9	
I - 2 : NSIA Retraite	9	
I - 3 : NSIA Etude	10	
I - 4 : NSIA libre retraite	10	
I - 5 : NSIA libre prestige retraite	11	
I - 6 : NSIA emprunteur	11	
I - 7 : NSIA prévoyances décès individuel	11	
CHAPITRE II : LES PRODUITS VIE COLLECTIVE ¹²		
II - 1 : Le CAREC	12	
II - 2 : Le Plan collectif NSIA prévoyance décès	12	
II - 3 : Le Plan collectif NSIA décès emprunteur	12	
II - 4 : L'indemnité de fin de carrière : l'IFC	12	
TITRE III : LA GESTION DES CONTRATS VIE	13	
CHAPITRE III : SOUSCRIPTION ET PRODUCTION	13	
III - 1 : La souscription.	13	
III - 1 - 1 : La souscription directe	13	
III - 1 - 2 : La souscription intermédiaire	13	
Le rôle des Inspecteurs	13	
Les Chefs d'Equipe	13	
Les Conseillers	14	
III - 2 : La production.....	14	
TABLEAU DE LA PRODUCTION HEBDOMMAIRE: semaine du lundi 30 avril au samedi 5 mai N	15	
BORDEREAU DE TRANSMISSION DES BIA : semaine du lundi 30 avril au samedi 5 mai N	16	
CHAPITRE IV : LA GESTION COMMERCIALE		17
IV - I : Opération de pollicitation	17	
IV - 2 : Simulation commerciale : contrat individuel de retraite à cotisation périodique.....	17	
IV - 3 : La tarification	18	
IV - 3 - 1 : La tarification à lecture directe.....	18	
IV - 3 - 2 : La tarification technique.....	19	
IV - 4 : La gestion des sinistres et des prestations	19	
IV - 5 : la stratégie commerciale et marketing	20	
IV - 6 : Cas d'un avenant de retrait.....	20	
IV - 7 : Cas d'une lettre de mise en demeure.....	22	
CHAPITRE V : LA GESTION TECHNIQUE		23
V - 1 : Analyse du passif du bilan : exercice N3	23	

V - 1 - 1 : les fonds propres	23
V - 2 : les provisions techniques	23
V - 3 : La couverture des engagements règlementés	24
V - 4 : la couverture de la marge de solvabilité	24
V - 5 : La réassurance	24
V - 6 : La comptabilité	25
V - 6 - 1 : La comptabilisation des avances	25
V - 6 - 2 : Imputation des commissions	26
V - 6 - 3 : Imputation du loyer	27
V - 6 - 4 : La comptabilisation des primes	27
V - 6 - 5 : La comptabilisation des provisions mathématiques	28
TITRE IV : CRITIQUES ET SUGGESTIONS	29
CHAPITRE VI : LES CRITIQUES	29
CHAPITRE VII : LES SUGGESTIONS.....	30
Deuxième partie	
CHAPITRE I: L'ASSUREUR, UN INVESTISSEUR INSTITUTIONNEL	33
I - 1 : STATISTIQUES DES MONTANTS DES PLACEMENTS	33
I - 1 : Dans les pays développés	33
I - 2 : Dans les pays de la Cima	34
CHAPITRE II: LES TYPES DE FINANCEMENT DE L'ECONOMIE	36
II - 1 : Le financement par l'Etat	36
II - 1 - 1 : La politique monétaire	36
II - 2 - 2 : la politique budgétaire	37
II - 2 : Le financement de marché.....	37
II - 2 -1 : Influence de la réglementation des assurances dans la zone Cima	37
a-Première contrainte : la localisation des placements	38
b-Deuxième contrainte : la limitation par catégorie	38
c-Troisième contrainte : l'écrêtement des actifs	38
ETAT C 5- LISTE SYNTHETISEE DES PLACEMENTS -VIE ET CAPITALISATION (EN MILLIONS DE FCFA).....	39
ETAT C 5- LISTE SYNTHETISEE DES PLACEMENTS -DOMMAGE (EN MILLIONS DE FCFA).....	40
b- Analyses	41
CONCLUSION	43
BIBLIOGRAPHIE.....	45

