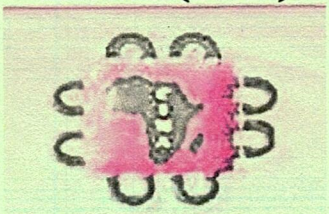
CONFERENCE INTERAFRICAINE DES MARCHES D'ASSURANCES
(CIMA)

BP : 2750 – Tél. (+241) 44 37 79 / Fax : (+241) 73 42 88
E-mail : cima@cima-afrique.org
Libreville (Gabon)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)
BP : 1575 – Tél. (+237) 22 20 71 52 / Fax (+237) 22 20 71 51
E-mail : iia@iiacameroun.com
Yaoundé (Cameroun)

RAPPORT D'ETUDES ET DE STAGE
POUR L'OBTENTION DU DIPLOME DE :
MAITRISE EN SCIENCES ET TECHNIQUES D'ASSURANCE (MST-A)

THEME :

LES CONTRATS EPARGNE, EVOLUTION ET PERSPECTIVES : CAS DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER VIE (UGAN-VIE)

Présenté par :
SALHA Maâzou

Sous la Direction de :
MLLE. KOFFI Elodie, Chef du Service Contrôle de Gestion-Actuariat et Audit Interne à L'UGAN-VIE

10ème Promotion 2010 – 2012

DEDICACE

A ma mère, à mon oncle GARBA Manou et à mes grands-parents maternels, rappelés à Dieu entre 2003 et 2005.

De là où vous êtes, trouvez par ce modeste travail, le fruit de vos conseils et encouragements.

REMERCIEMENTS

A tous ceux qui, d'une façon ou d'une autre, ont contribué à la réalisation de ce travail, nous leur adressons nos vifs remerciements et notre profonde gratitude. Nous pensons particulièrement à :

- Monsieur ABDOU Noma, Directeur du Contrôle des assurances, et ses collaborateurs pour le soutien matériel et financier ;
- Madame le Président Directeur Générale BINTA Tini et l'ensemble du personnel de l'UGAN-VIE, pour l'accueil, la disponibilité permanente, et le soutien matériel et financier ;
- Monsieur Dossou Yovo Roger Jean Raoul, Directeur Général de L'IIA et l'ensemble du personnel et du corps professoral pour les connaissances qu'ils nous ont données ;
- Mademoiselle KOFFI Elodie, pour son encadrement et ses conseils précieux,
- Tous les camarades des I0^{ème} et 20ème promotions de l'IIA ;
- Mon père, pour les valeurs de persévérance qu'il m'a inculqué ;
- Mes camarades de la 18^{éme} promotion 2007-2009 du cycle DT-A.
- Messieurs MAMANE Ousmane et OUMAROU Souley pour leurs conseils et appuis financiers ;
- Monsieur SERKIN AREWA Mouniou pour ses conseils et son aide financière ;
- Mlle ABDOULAYE IDE Balkissa pour sa confiance et son soutien morale.

SIGLES ET ABREVIATIONS

AG : Assemblée Générale

AGE : Assemblée Générale Extraordinaire

AGO : Assemblée Générale Ordinaire

AVE : Avenir Enfants

BAN : Banque Atlantique du Niger

BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest

BIC : Bénéfice Industriel et Commercial

CA : Chiffre d'Affaires

CG : Conditions Générales

CICA : Conférence Internationale pour le Contrôle de **l'Assurance**

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances

CNSS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale

CNUCED : Conférence des Nations Unis pour le Commerce et le Développement

CP : Conditions Particulières

DAT : Dépôt à Terme

FANAF : Fédération des sociétés d'Assurances de droit National Africaines

FCFA : Franc de la Communauté Financière Africaine

HR3 : Horizon Retraite_3

IARD : Incendie Accident et Risques Divers

IIA : Institut International des Assurances

LGDJ : Librairie Générale de Droit et de la Jurisprudence

Nbre : Nombre

OHADA : Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires

PDG : Président Directeur Général

SA : Société Anonyme

UGAN-VIE : Union Générale des Assurances du Niger-VIE

PB : Participation Bénéficiaire

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Evolution des valeurs des rachats en fonction des cumules de primes 32
Tableau 2: chiffre d'affaires en millions de FCFA de 2006 à 2011 35
Tableau 3: Nombre des contrats AVE et HR3 par Exercices comptables 37
Tableau 4: Nombres de prestation par nature de 2006 à 2011 39

LISTE DES FIGURES

Graphique 1: Evolution du chiffre d'Affaires de 2006 à 2011 36
Graphique 2 : Evolution du portefeuille des contrats AVE et HR3 de 2006 à 2011 37
Graphique 3: Evolution des prestations par nature de 2006 à 2011 38

ABSTRACT

One of the objectives of the Treaty CIMA (Inter-African Conference of Insurance Markets) is to promote local investment to benefit the economies of member countries or region, and actuarial mathematics generated by insurance operations and reinsurance. To invest consistently, it is necessary to find resources. To have a mass premium matters, the insurer must be able to create products whose services meet the needs of a large majority of the population. Since its inception in 2000, the General Union of Niger Insurance LIFE (LIFE UGAN) has endeavored to meet this requirement and better cover the needs of Nigerians. The breakdown by industry in 2008 showed that CIMA zone is saving products and especially the individual products that hold the upper hand in life insurance with nearly 44 % of the overall production. Hence our choice of theme "savings contracts; developments and prospects: the case of UGAN LIFE".

The UGAN LIFE is an insurance company affiliate SUNU practicing branches 20, 21 and 23 of Article 328 of the CIMA It is structured in statutory bodies (General Assembly, the Board of Directors and General Management) and implementing agencies (service production, administrative and financial, commercial service, service delivery and service management control, internal audit and actuarial). Operation statutory bodies are provided by the articles of association. As the implementing agencies, it should be noted that they obey the procedure manual and group standards SUNU. Since its inception, LIFE UGAN chose a service structure under the coordination of the Directorate General. This choice is very useful because it has the merit of independent services and each specializing in a task well defined. This formal independence may be the cause of several conflicts, hence the need for a referee.

In fact, insurance is a mass phenomenon and the law of large numbers is the cardinal principle of this business. In technical terms, all products with a phase of accumulation of savings and consumption phase can be classified contracts "savings". In Niger, where thousands of individual savings contracts are entered each year, some sociocultural, economic, religious and even techniques are so rarely these contracts come to term with the same initial commitments. Therefore, the ability of the insurer to meet its obligations and realize the benefits based primarily on financial products. When multiple contracts are changed each year, it creates a permanent need for liquidity in the coffers of the insurer. That does not help either the insurer or the insured. Side of the insurer, a constant need huge amount of liquidity made it cannot make long-term investments and therefore not too much margin on these investments. His only recourse is loads. For the insured, that it is too weak financial products is doubling its contract:

- Profit participation negligible;
- Interest is credited to the contract which is partly consumed by operating expenses.

This partly explains the low yield savings contracts in Niger. However, some factors may be advantages if the economic, cultural and religious is more integrated in the design and marketing of savings. With the adoption of new mortality table CIMA opportunities and the presence of competent managers, we believe that the technical challenge will also be raised. This seems to say we believe the future holds tremendous potential savings contracts that will have properly identify and adapt to ever-increasing need for this type of products in the Nigerien context.

RESUME

L'un des objectifs du traité CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'assurances) est de favoriser l'investissement local au profit de l'économie des pays membres ou de la région, des provisions techniques générées par les opérations d'assurances et de réassurances. Pour investir de manière conséquente, il faut nécessairement trouver des ressources de manière durable. Pour disposer d'une masse de prime importante, l'assureur doit être à même de créer les produits dont les prestations répondent aux besoins d'une large majorité de la population. Depuis sa création en 2000, l'Union Générale des Assurances du Niger –VIE (UGAN-VIE) s'est attelé à satisfaire à cette exigence de couvrir en mieux le besoin des nigériens. La répartition par branche de production en 2008 a montré qu'en zone CIMA, ce sont les produits épargne et surtout les produits individuels qui tiennent le haut du pavé de l'assurance vie avec près de 44% de la production globale. D'où le choix de notre thème « les contrats épargnes ; évolutions et perspectives : cas de l'UGAN-VIE »

L'UGAN-VIE est une société d'assurance membre du groupe SUNU, pratiquant les branches 20, 21 et 23 de l'article 328 du code CIMA Elle est structurée en organes statutaires (l'Assemblée Générale, le Conseil d'Administration et la Direction Générale) et les organes d'exécution (le service production, le service administratif et financier, le service commercial, le service prestation et le service de contrôle de gestion-actuariat et audit interne).Le fonctionnement des organes statutaires est prévu par les statuts de la société. Quant aux organes d'exécution, il faut noter qu'ils obéissent au manuel de procédure et aux normes du groupe SUNU. Dès sa création, l'UGAN-VIE a fait le choix d'une structure par service sous la coordination de la Direction Générale. Ce choix est d'une grande utilité car il a le mérite d'avoir des services indépendants et chacun spécialisé dans une tâche bien déterminée. Cette indépendance formelle peut être à l'origine de plusieurs conflits, d'où la nécessité d'un arbitre.

L'assurance est un phénomène de masse et la loi des grands nombres constitue le principe cardinal de ce métier. Au plan technique, tous les produits avec une phase d'accumulation de l'épargne et une phase de consommation peuvent être qualifiés de contrats « épargne ». Au Niger, si des milliers des contrats épargne individuel sont souscrits chaque année, certains facteurs socioculturels, économiques, religieux et même techniques font en sorte que rarement ces contrats arrivent à terme avec les mêmes engagements initiaux. De ce fait, la capacité pour l'assureur d'honorer ses engagements et de réaliser les bénéfices repose essentiellement sur les produits financiers. Lorsque plusieurs contrats sont modifiés chaque année, il se crée un besoin permanent de liquidité dans les caisses de l'assureur. Ce qui n'arrange ni l'assureur, ni l'assuré. Du côté de l'assureur, un besoin permanent en quantité énorme en liquidité fait en sorte qu'il ne pourra pas faire des placements à long terme et donc n'a pas trop de marge sur ces placements. Les chargements constituent son unique recours. Pour l'assuré, le fait qu'il est des produits financiers trop faible agit doublement sur son contrat :

→ Une participation au bénéfice négligeable ;

→ Les intérêts dont est crédité son contrat sont en partie consommés par les charges de gestion.

Ce qui explique en partie le faible rendement des contrats épargne au Niger. Néanmoins, certains facteurs peuvent être des atouts si l'environnement économique, culturel et religieux est davantage intégré dans la conception et la commercialisation des produits épargnes. Avec l'adoption de la nouvelle table de mortalité CIMA en perspectives et la présence des cadres compétents, nous estimons que le défi technique sera aussi relevé. Ce qui semble dire à notre avis, l'avenir regorge d'énormes potentialités aux contrats épargne qu'il va falloir bien identifier et adapter au besoin sans cesse croissant de ce type des produits dans le contexte nigérien.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE 1

PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER VIE UGAN-VIE 3

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER-VIE (UGAN-VIE) 4

SECTION I : BREF HISTORIQUE DE L'UGAN-VIE 4

SECTION II : ORGANES DE L'UGAN-VIE : 5

CHAPITRE II : FONCTIONNEMENT STRUCTUREL DE L'UGAN-VIE 12

SECTION I : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES STATUTAIRES 12

SECTION II : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'EXECUTIONS 15

SECTION III : REMARQUES ET PROPOSITIONS SUR L'ORGANISATION 20

DEUXIEME PARTIE : LES CONTRATS EPARGNE, EVOLUTION ET PERSPECTIVES : CAS D'UGAN-VIE 23

CHAPITRE I- NOTION SUR L'EPARGNE 24

SECTION I- GENERALITE SUR L'EPARGNE 24

SECTION II- LES CONTRATS EPARGNE 31

CHAPITRE II : EVOLUTION ET PERSPECTIVES DES CONTRATS 35

SECTION I : L'EVOLUTION DES CONTRATS EPARGNE A L'UGAN-VIE 35

SECTION II : DIFFICUTES, LIMITES ET PERSPECTIVES DES PRODUITS 39

SECTION III : COMMENT AMELIORER LA PRODUCTION DES CONTRATS (HR3 et AVE) 42

CONCLUSION 45

BIBLIOGRAPHIE 46

ANNEXES 47

Annexe n°1 : Structure, Organisation et Financement du régime de sécurité sociale du Niger 48

Annexe n°2 : Taux de commissions : Arrêté n° 0273 /MF/DA du 21 Mai 1997 49

Annexe3 : Organigramme 50

INTRODUCTION GENERALE

L'histoire de l'homme révèle que celui-ci a, de tout le temps recherché au gré des circonstances et des événements, les moyens de protéger au mieux tant sa personne et ses biens. Un des mécanismes créés par l'homme pour satisfaire à ce besoin fût l'assurance. Le plus ancien contrat d'assurance connu a été souscrit en 1347 à Gènes en Italie. Il est relatif au transport par mer. En 1653, un banquier napolitain, LORENZO TONTI mit sur pied des tontines dont le fonctionnement devait constituer le prélude à l'avènement de l'assurance vie. Les tontines consistaient en un groupement d'adhérents pour une durée déterminée. Les cotisations des adhérents étaient converties en valeur et capitalisées. Au terme de la durée, les placements étaient réalisés et leur produit réparti entre les survivants.

Les premières compagnies d'assurances n'apparaitront cependant qu'après le grand tristement célèbre incendie de Londres en 1666 et progressivement l'assurance va devenir une technique avec la création de l'actuariat par deux hollandais : TOHAN DE WITT et CHISTIAN HUYGHENS et la première table de mortalité a été créée en 1693 par un astronome de nom de HALLEY. L'assurance qui au départ s'apparentait à un pari devient peu à peu une opération scientifique dans laquelle l'addition des risques permet de raisonner sur des données statistiques globales et non sur des probabilités individuelles.

Cependant, l'évolution vers l'assurance vie telle qu'elle est connue de nos jours, ne dut se faire que de manière très timide par la suite, et ce notamment à cause de la méfiance à l'égard de cette forme d'assurance considérée alors comme contraire à la morale en raison de sa spéculation sur la vie humaine. L'article 328 du code des assurances qui liste les principales branches de l'assurance définit l'assurance sur la vie comme étant celle « ***dont l'exécution dépend de la durée de la vie humaine*** ». Cette définition purement légale apparaissant quelque peu sommaire, il convient de l'élargir pour prendre compte la véritable nature de l'opération. Au XVIIIe siècle, Etienne Clavière[1], exposait l'objet de l'assurance sur la vie en ces termes : « ***On entend par assurance sur la vie un contrat en vertu duquel les assureurs reçoivent annuellement, pendant un nombre d'années limité, ou une fois pour toutes, une certaine somme, à condition de payer, à la mort d'une ou plusieurs personnes désignées dans le contrat, un capital quelconque, ou une rente annuelle sur la tête d'une ou de plusieurs personnes parallèlement désignées dans le contrat. L'on met encore dans les clauses des assurances sur la vie l'engagement que prennent les assureurs de payer à l'assuré, s'il arrive à un âge désigné, un certain***

[1] Etienne Clavière, fondateur de la première compagnie française d'assurance sur la vie et auteur du célèbre « Prospectus de 1788 »

capital ou une certaine rente annuelle, depuis cet âge jusqu'à sa mort ». Deux siècles plus tard, MM. Picard et Besson, dans leur Traité des assurances terrestres, définissent plus simplement l'assurance sur la vie comme étant : ***« le contrat par lequel, en échange d'une prime, l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au tiers par lui désigné, une somme déterminée (capital ou rente) en cas de mort de la personne assurée ou de sa survie à une époque déterminée*** »[2].

L'assurance est apparue en Afrique avec la naissance des activités industrielles et commerciales des entreprises des métropoles européennes. A partir de 1970, sous l'impulsion de la CNUCED et de la CICA, les autorités de l'Afrique noire francophone ont senti la nécessité de créer des marchés nationaux d'assurances. C'est ainsi que plusieurs sociétés ont vu le jour sur le continent. Les premières compagnies d'assurances furent créées sur la base d'un partenariat dont le capital était divisé entre les sociétés françaises, les privés nationaux et l'Etat.

Il y a une dizaine d'années encore, le secteur d'assurance fonctionnait dans un cadre juridique qui datait de l'époque coloniale. C'est la CIMA, créée dans la zone franc en 1992 qui a travaillé à la modernisation et à l'adéquation du secteur à son environnement économique. Un code CIMA qui regroupe l'ensemble des réglementations misent au point s'applique depuis février 1995 à tous les pays membres. Grâce à cette réglementation, aujourd'hui, les sociétés d'assurances tentent d'améliorer la qualité de leurs services mais leurs produits tardent à s'adapter aux cultures et moyens du terrain.

La population nigérienne est estimée en 2011 à environ 16 millions d'habitants. C'est un pays fortement islamisé et dont on estime la population musulmane à près de 90%. Ce qui du reste fait du Niger un pays dont la caractéristique fondamentale de son peuple reste et demeure la solidarité. Ce principe cardinal est dû surtout à cette croyance religieuse car faisant partie des piliers de l'islam à travers la ZAQUAT[3].

C'est dans ce pays que, depuis le 1er janvier 2000 l'UGAN-VIE s'est donné comme défis de développer l'assurance vie. L'enjeu est de taille lorsqu'on sait que les particularités de cette branche sont les engagements viagers. Ce qui explique le choix de notre thème.

Le rapport que nous présentons ici est constitué de deux parties dont la première consacre la description de l'UGAN-VIE et la seconde traite de l'essentiel de notre sujet c'est-à-dire les contrats épargne, évolution et perspectives dans le cadre de cette société.

---

[2] Picard et Besson, les assurances terrestres, tome I, Le contrat d'assurance, LGDJ, 1982

[3] En droit islamique, il s'agit d'une sorte de l'impôt sur le revenu exigible pendant le mois de Ramadan.

PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER VIE UGAN-VIE

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER-VIE (UGAN-VIE)

SECTION I : BREF HISTORIQUE DE L'UGAN-VIE

L'Union Générale des Assurances du Niger-VIE est née de l'Union Générale des Assurances du Niger (UGAN) qui, avant l'avènement du code CIMA pratiquait simultanément les deux branches (IARD et VIE) comme d'ailleurs toutes les autres compagnies de la zone. Ce code prévoyait à l'article 326, le principe de la spécialisation des opérations d'assurance. C'est pour satisfaire à cette exigence et dans le délai préconisé par la table ronde de Ouagadougou du 6 février 1995 que l'UGAN-VIE a été créée en fin 1999. Mais les activités de la société n'ont véritablement commencé qu'à partir du 1er janvier 2000. Le siège social de l'UGAN-VIE se situe à Niamey capital du Niger.

Société anonyme, pratiquant l'assurance vie, régie par le code des assurances des pays membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), son capital social a connu une augmentation. De la création en 2000 où il était de 580.000.000FCFA, il passe à 1.080.000.000 CFA à l'issue de l'Assemblée Générale Extraordinaire en date du 04 Juin 2009. Ce qui met ainsi, la société en conformité avec le règlement n° **0001/CIMA/PCE/SG/2007** du Conseil des Ministres des assurances et l'article **329-3** du code CIMA relativement à l'augmentation du capital des compagnies d'assurances.

Membre du groupe SUNU et du Comité des Assureurs du Niger, une association professionnelle qui regroupe en son sein les quatre compagnies non vie du marché, l'UGAN-VIE est aussi membre de la Fédération des Sociétés de droit national Africaines (FANAF).

Le positionnement de l'UGAN-VIE sur le marché nigérien s'analyse comme une situation de monopole car étant jusqu'en juillet 2012, la seule société vie au Niger avec un Chiffre d'affaires en 2010 qui s'élève à 3 001 560 989 FCFA

Sur le plan administratif, il faut signaler que 12 agents dont 02 contractuels constituent son personnel.

SECTION II : ORGANES DE L'UGAN-VIE :

L'Union Générale des Assurances du Niger VIE est organisée en structure comprenant deux types d'organes : les organes statutaires et les organes d'exécution.

I : Les organes statutaires

L'Union Générale des Assurances du Niger VIE est dirigée à l'image d'une démocratie directe autour de la séparation des pouvoirs. Les organes prévus par les statuts de l'UGAN-VIE sont : les organes délibérants et les organes de gestion.

A : Les organes délibérants

Ce sont les instances au sein desquelles se trouvent les propriétaires de l'entreprise, ceux qui apportent le capital social. C'est l'organe législatif de la société.

Les Assemblées Générales sont des réunions périodiques qui interviennent pour s'occuper des questions importantes de la société. Il y a trois sortes d'Assemblées Générales : l'Assemblée Générale Ordinaire, l'Assemblée Générale Extraordinaire et l'Assemblée Spéciale.

- ❖ L'Assemblées Générale Ordinaire est celle qui est appelée à prendre toutes les décisions qui ne modifient pas les statuts.
- ❖ L'Assemblées Générale Extraordinaire est celle appelée à décider ou autoriser des modifications directes ou indirectes des statuts.
- ❖ Les Assemblées Spéciales réunissent les titulaires d'actions d'une catégorie déterminée pour statuer sur une modification des droits des actions de cette catégorie

Notons aussi que dans le cadre pratique de son fonctionnement, il est prévu au sein de l'UGAN-VIE des Assemblées Générales Mixtes qui, selon la nécessité, délibèrent au titre d'au moins deux assemblées.

B- Les organes de gestion

Les organes de gestion au titre de l'UGAN-VIE sont : le Conseil D'administration et la Direction Générale.

1) Le Conseil d'Administration :

C'est l'organe exécutif de la société au sein duquel se trouvent les administrateurs qui sont les représentants des actionnaires. Dans le cas de l'UGAN-VIE, ils sont au nombre de neuf (9) dont deux (2) personnes physiques et sept (7) personnes morales.

Le conseil d'administration se réunit à chaque fois que l'intérêt social l'exige et au moins deux (02) fois par an, à la convocation de son président ou à la demande des deux tiers (2/3) au moins de ses membres.

2) La Direction Générale

Le Directeur Général est une personne physique jouissant des conditions d'honorabilité, de compétence et de capacité telles que définie par l'Art 329 du code CIMA. Le Directeur Général de l'UGAN-VIE est un membre du conseil d'administration et est élu par celui-ci.

NB : Conformément à l'article 706 de l'Acte Uniforme OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique et à 330-27 du code CIMA, l'organisation de l'UGAN-VIE a prévu aussi le contrôle des commissaires aux comptes. Leur mandat est renouvelable et ont le devoir du contrôle, d'information et d'alerte. (Art 20 des Statuts)

II : Organes d'exécution

D'après l'organigramme, on constate au sein de l'UGAN-VIE qu'il s'agit d'une structure par fonction. L'organisation se fonde sur la prééminence de fonctions principales dont chaque titulaire qui dépend directement de la direction générale se voit accorder des prérogatives hiérarchiques et fonctionnelles correspondantes. Ainsi chaque responsable est spécialisé dans une technique déterminée à qui s'adresse l'exécutant en cas de besoins.

Les fonctions qui composent l'UGAN-VIE sont des services. Ainsi selon on distingue cinq (5) services et un bureau de l'assistante de direction qui constituent les organes d'exécutions dans le cadre du fonctionnement quotidien de la société :

- ✓ Service Production
- ✓ Service Prestation
- ✓ Service Comptabilité et Finances
- ✓ Service Commercial
- ✓ Service Contrôle de Gestion-Actuariat& Audit Interne

A. Le service production

Le service production est chargé principalement de la rédaction des contrats et la saisie de l'encaissement des primes afférentes à ces contrats. Il est composé de trois (3) bureaux dirigés par un chef service. Ces bureaux sont :

- Bureau chargé de la production des contrats collectifs des localités intérieur du pays
- Bureau chargé de la production des contrats collectifs au niveau de Niamey où se trouve le siège social de la société
- Bureau chargé de la production des contrats individuels.

Le portefeuille UGAN-VIE comprend les contrats groupes et les contrats individuels :

1) Les contrats groupes

Les contrats collectifs commercialisés par UGAN-VIE sont :

1.1. Les contrats Prévoyance Entreprise

Ils sont souscrits par les entreprises, les associations, les projets et autres personnes morales, au profit de tout ou partie de leur personnel ou de leurs membres. Grâce aux capitaux garantis, ces contrats mettent les ayants droit du défunt à l'abri des besoins financiers.

1.2. Les Contrats Retraite complémentaire

Ils permettent aux employeurs et associations de constituer, pour leur personnel ou leurs membres, un complément de revenu à la retraite sous forme d'un capital ou d'une rente, moyennant une cotisation prise en charge en totalité ou en partie par l'employeur ou par l'organisation.

1.3. Les contrats Indemnités Fin de Carrière (IFC)

Ils permettent aux employeurs d'assurer leurs obligations légales découlant des articles 34 et 35 de la convention collective interprofessionnelle du Niger ou de leurs statuts.

Dans le cas des contrats IFC de l'UGAN-VIE, trois événements donnent lieu au paiement d'une indemnité de fin de carrière à un salarié :

- Le licenciement
- La retraite

- Et le décès.

Les cotisations payées par l'employeur sont déductible de l'Impôt sur le Bénéfice Industriel et Commercial (B I C) pour les trois types de contrats ci-dessus exposés.

1.4. Les contrats Décès Emprunteur

Dans ce type de contrat, l'assureur se substitue à l'emprunteur assuré si ce dernier vient à décéder avant le terme du prêt. L'assureur verse en une seule fois à l'établissement prêteur une somme égale au capital restant dû à la date du décès, majoré des intérêts courus depuis la dernière échéance de remboursement

De par sa nature, ce contrat n'a ni valeur de rachat, ni valeur de réduction. Il convient de préciser que le capital garanti peut porter soit sur le principal du prêt restant à rembourser, soit sur l'encours global y compris les intérêts. Dans ce dernier cas la prime varie en fonction du taux d'intérêt du prêt.

Le plan de souscription de ce type de contrat prévoit un âge comprit entre 18 et 65 ans sans que l'assuré puisse avoir 70 ans à l'échéance du contrat.

2) les contrats individuels

2.1. Les contrats horizon retraite

Il s'agit d'un produit qui a connu trois générations au niveau de l'UGAN-VIE (HR1 HR2 et HR3 la dernière génération encore commercialisée). Ce sont des produits d'épargne pure qui ont pour objet la constitution d'un capital en cas de la retraite et est alimenté librement par les versements effectués par l'assuré selon la périodicité choisit.

L'épargne constituée est valorisé mensuellement sur la base d'un taux annuel de 3.5 %. De plus conformément aux articles 81 et suivant du code CIMA, UGAN-VIE attribue chaque fin d'année à l'ensemble des contrats 90% au moins des soldes techniques et financiers au titres de la participation aux bénéfices.

2.2. Les contrats Avenir Enfants

Selon les Conditions Générale de ce contrat, l'assureur s'engage, moyennant les primes qu'il perçoit aux échéances convenues, à verser :

- A l'enfant désigné, le capital stipulé aux Conditions Particulières au terme du contrat ;

-Au bénéfice de l'enfant désigné, jusqu'au terme du contrat, la rente indiquée aux Conditions Particulières en cas du décès de l'assuré.

En cas du décès de l'enfant désigné, le souscripteur a le choix entre le remplacer ou mettre fin au contrat. Dans ce dernier cas l'assureur lui versera un montant égal à la valeur de rachat du contrat au moment du décès.

Il s'agit ici d'une garantie épargne à laquelle est couplée une garantie de rente de survie.

2.3. Les contrats Sécurité Familiale

Au titre du présent contrat, UGAN-VIE s'engage à payer :

- Au bénéficiaire désigné, le capital garanti en cas de décès de l'assuré ;
- A l'assuré, le même capital en cas d'invalidité permanente et totale ;

Cette assurance met la famille du défunt à l'abri des besoins financiers. Il s'agit là d'un contrat temporaire dans lequel l'invalidité permanente et totale est assimilée au décès.

2.4. Les contrats Atlantique Fortune

La bancassurance désigne l'activité de commercialisation de produits d'assurances par les réseaux bancaires. Depuis la décision du conseil des ministres d'avril 2004 (article 503 4°), la distribution des produits d'assurance est élargie à certains domaines dont les banques. C'est dans cette logique que UGAN-VIE a lancé en 2012 le produit ATLANTIQUE FORTUNE vendu en partenariat avec une banque de la place dénommée Banque Atlantique du Niger (BAN) Il s'agit d'une épargne rémunérée au taux de 3,5% net par an sur une durée de cotisation de quatorze (14) ans qui offre la possibilité d'anticiper son épargne par tirage au sort, des gains allant jusqu'à 6 000 000 FCFA. Il est ouvert à tous les clients titulaires de manière directe ou indirecte d'un compte de dépôt auprès de la BAN.

La prime est prélevée mensuellement sur le compte du client et lui donne le droit de participer au tirage au sort.

En cas de tirage au sort de son numéro, il reçoit un capital en fonction de sa prime mensuelle :

- 2 000 000 FCFA pour une prime de 10 500 FCFA,
- 4 000 000 FCFA pour une prime de 20 500 FCFA
- Et 6 000 000 FCFA pour une prime de 30 500FCFA

C'est un contrat type de branche 23 de l'article 328 du code CIMA

2.5. Les contrats Assurance ALHERI

Selon les Conditions Générales (CG), ce contrat a pour objet de garantir le paiement d'un capital que l'assuré soit en vie ou non. En contrepartie des primes payées, l'assureur garantit le paiement :

- En cas de vie de l'assuré, une somme égale à 10% du capital assuré aux 3éme, 6éme, 9éme, 12éme,15éme et 18éme anniversaire de la date souscription et d'une somme égale à 40% du capital assuré au terme du contrat ;
- En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'UGAN-VIE s'engage à verser au bénéficiaire désigné le capital assuré ;
- En cas d'invalidité totale et permanente de l'assuré, les primes ne sont plus dues et le capital prévu en de décès sera payé par anticipation.

Il s'agit là d'une forme de contrat Mixte anticipé mais sur 21 ans avec une anticipation du paiement d'une fraction égale à 10% du capital assuré à des intervalles réguliers de 3 ans au lieu de 5 ans en règle générale.

B. Le service prestation

Dans ce paragraphe, il ne s'agit de développer un cours sur les prestations en assurance vie mais de voir de façon pratique les différentes prestations offertes par ce service de l'UGAN-VIE.

Ce service est composé de deux bureaux dont l'un chargé des prestations sur les contrats individuels et l'autre des prestations sur les contrats collectifs.

1- Définition

Lors de la survenance du risque ou au terme du contrat pour les contrats en cas de vie, l'assureur peut verser au bénéficiaire du contrat soit un capital unique, soit une rente. Dans d'autres types de contrat, lorsque certaines conditions sont réunies, l'assureur peut verser avant terme, à la demande de l'assuré, tout ou partie de la provision mathématique de son contrat (rachat) ou lui octroyer un prêt dans la limite de cette provision mathématique (avance).

2) les formes de prestations

On distingue les prestations relatives aux contrats individuels et les prestations relatives aux contrats collectifs.

2.1. Les prestations relatives aux contrats individuels

Il s'agit des prestations traditionnelles, mais aussi les autres formes nées de la pratique qui sont la ristourne de prime en cas de prélèvement indu sur le salaire d'une personne qui déjà mis fin à son contrat ou dont la police est à terme et la ristourne bancaire conséquence du rachat de crédit bancaire.

2.2. Les prestations collectives

Il s'agit des prestations relatives aux contrats groupes et les règlements des sinistres en cas du décès de l'assuré en ce qui concerne les contrats Décès Emprunteur.

C. Le Service Administratif et Financier

Ce service est composé de trois bureaux placés sous la responsabilité du chef de service administratif et financier. Il s'agit du : bureaux de comptabilité générale et technique, bureau de l'administration et finance et enfin la caisse.

D. Le service de Contrôle de Gestion-Actuariat& Audit interne

Dans le cas d'UGAN-VIE, une seule personne assure le fonctionnement de ce service. Il joue le rôle d'un pont technique entre les autres services et la Direction Générale. La mission du responsable de ce service peut être résumée ainsi que suit :

- Superviser la gestion du sinistre
- Négocier et suivre les opérations de réassurance
- Maintenir l'équilibre du portefeuille
- Superviser les opérations de la production

E. Le service commercial

Le service commercial de l'UGAN-VIE est constitué d'un réseau de vente d'une vingtaine d'agents commerciaux et un inspecteur commercial. Ces agents sont organisés en cinq équipes à la tête de chacune se trouve un chef d'équipe.

Les permanences au niveau de l'accueil des clients est assurée par ces équipes des agents à raison d'un jour pour chaque équipe

CHAPITRE II : FONCTIONNEMENT STRUCTUREL DE L'UGAN-VIE

Dans ce chapitre nous traiterons du fonctionnement des structures de l'UGAN-VIE à travers l'étude des organes qui la compose et comme nous l'avons décrit ci-haut et aussi des éventuelles propositions en vue d'améliorer la qualité leurs services.

SECTION I : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES STATUTAIRES

Les organes statutaires sont composés des organes délibérants et des organes de gestion.

I Les organes délibérants

Les organes délibérants dans l'organisation de L'UGAN sont les différents types d'A.G. Les délibérations des Assemblées Générales obligent tous les actionnaires, même absents, dissidents ou incapables. Et comme nous l'avons évoqué dans le chapitre précédent, il existe trois sortes d'Assemblées Générales.

A. L'Assemblée Générale Ordinaire : (AGO)

L'assemblée Générale Ordinaire se réunie au moins une (1) fois l'an, dans les six (6) mois de la clôture de l'exercice social, pour statuer sur les comptes de cet exercice. Sur sa première convocation, l'Assemblée Générale Ordinaire ne délibère valablement que si les actionnaires présents ou représentés ayant le droit de vote possèdent au moins le quart des actions. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.
L'AGO statue à la majorité des voix exprimées. En cas de scrutin, il n'est pas tenu compte des bulletins blancs.

B. L'Assemblées Générale Extraordinaire :

L'Assemblée Générale Extraordinaire peut modifier les statuts dans toutes leurs formes conformément aux dispositions prévues par l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économiques. Elle ne peut toutefois augmenter l'engagement des actionnaires, sauf opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Sur sa première convocation, elle ne délibère que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins la moitié du capital et sur deuxième convocation, le quart des actions ayants droit de vote.

L'AGE statue à la majorité de deux tiers. Par dérogations aux dispositions qui précèdent, l'AGE qui décide une augmentation du capital par voie d'incorporation de réserves, bénéfices ou prime d'émission, peut statuer aux conditions de quorum et majorité d'une AGO.

C. L'Assemblée Spéciale

S'il existe plusieurs catégories d'actions comme, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories sans vote conforme d'une AGE ouverte à tous les actionnaires et en outre, sans vote également conforme d'une assemblée spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Lors de ses assises, l'Assemblée Générale entend le rapport du conseil d'administration sur l'activité de la société, le rapport des commissaires aux comptes, discute, approuve et éventuellement redresse les comptes. Elle fixe les dividendes à répartir sur proposition du conseil et les prélèvements à effectuer pour constituer les réserves et de tout report du bénéfice d'une année sur l'année suivante. Elle nomme, remplace et réélu les administrateurs

II Les organes de gestion

A. Le Conseil d'Administration

Le fonctionnement du conseil d'administration est régi par les articles 414 et suivants de l'Acte Uniforme de l'OHADA relatif au droit des sociétés commerciales et du groupement d'intérêt économique et les statuts de l'UGAN-VIE. Le Conseil d'Administration a pour mission essentielle de déterminer les orientations de la société et de surveiller à leur mise en œuvre. Il ne délibère valablement que si la moitié de ses membres sont effectivement présents ou représentés. Les délibérations sont prises à la majorité des voix des membres présents ou représentés.

Le Conseil d'Administration jouit des pouvoirs étendus pour agir au nom de la société notamment en ce qui concerne :

- l'établissement de travaux et l'administration des biens sociaux ;
- l'administration générale de la société ;

- les participations ;
- les actes nécessités par la réalisation de l'objet de la société ;
- Le personnel.

Il faut signaler que c'est le Conseil d'Administration qui arrête l'ordre du jour des Assemblées Générales, nomme le Directeur Général et met fin à ses fonctions.

B. La Direction Générale

Elle reçoit mandat du Conseil d'Administration pour appliquer ses décisions et surtout manager et développer l'entreprise dans les meilleures conditions de rentabilité escomptées. Ainsi le PDG ou le DG selon le mode d'administration choisit est le véritable patron de l'entreprise. Depuis sa création, l'UGAN-VIE est dirigé par un PDG

Le PDG de l'UGAN-VIE est aussi administrateur de la société. Il assume sous sa responsabilité la direction générale de l'UGAN-VIE c'est-à-dire responsable à temps complet de la gestion quotidienne à court, moyen et long terme. La mission essentielle de la direction générale consiste à :

- S'informer de la marche quotidienne de la société ;
- Décider les nouvelles orientations à la compagnie si l'on constate que les objectifs sont loin d'être atteint ;
- Faire comprendre la politique et les choix stratégiques de l'entreprise ;
- Faire pouvoir c'est-à-dire octroyer les moyens nécessaires à chaque service pour la réalisation de ses objectifs ;
- Faire vouloir c'est-à-dire motiver les membres de la société.

Il est chargé aussi de l'exécution des décisions prises par le Conseil d'Administration à qui il rend compte de sa gestion.

Dans le but d'accomplir sa mission, des réunions hebdomadaires sont organisées entre la direction générale et les chefs de services.

SECTION II : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'EXECUTIONS

I- Le Service commercial

De manière générale, son rôle consiste à détecter les besoins du consommateur, à élaborer les produits et services répondant aux besoins du public, à les tester et à les vendre à travers un réseau de distribution adéquat.

Comme le dit YETMAN« il ne suffit pas de d'avoir mis au point de bons produits, de bien gérer ses contrats et d'offrir une bonne sécurité, encore faut-il le faire connaitre aux clients potentiel ».[4]

L'accroissement du chiffre d'affaires est donc la tâche essentielle à laquelle le service commercial doit s'atteler. Pour mener à bien les tâches qui lui sont dévolues, il est organisé en deux bureaux : un bureau de permanence chargé d'accueil et de conseil de la clientèle et un bureau à travers lequel l'inspecteur reçoit toutes les propositions des contrats qui lui sont transmises par les agents commerciaux. Celui qui est chargé de saisir ces contrats par agents suivant son code au sein du service.

II- Le service production

Le service production est chargé de la rédaction des contrats, de l'archivage, du renouvellement, des modifications et des opérations d'encaissement des primes, en d'autres termes de l'acquisition et de la gestion des contrats. Mais surtout la production doit veiller à la constitution d'un portefeuille de qualité.

A. <u>La constitution d'un portefeuille de qualité</u> :

La constitution d'un portefeuille de commence par la sélection des clients. En effet, l'assureur gère une mutualité et doit veiller à la préservation de cette communauté. Pour cela il ne doit pas accepter tous les clients pour le seul besoin de l'accroissement de son chiffre d'affaires. Afin de s'assurer un portefeuille de qualité, le service production de l'UGAN-VIE a mis en place un certain nombre de critère dont on peut citer la limitation de l'âge de l'assuré à la souscription. C'est ainsi que pour les contrats Décès Emprunteur par exemple, le plan de souscription limite l'âge à la souscription dans un intervalle de 18 à 65 ans sans que l'assuré ne puisse avoir 70 ans à l'échéance du contrat.

---

[4] YEATMAN Gérôme, Manuel International des assurances, éd economica page 241

Outre les clients, le service production doit aussi veiller à la sélection de ses apporteurs et surtout ne pas hésiter à éliminer des apporteurs douteux qui ne respectent pas leurs engagements.

La sélection du portefeuille ne concerne pas seulement les clients. A l'UGAN-VIE, une sélection rigoureuse des risques se fait à l'entrée du portefeuille. C'est à cette fin que, en fonction des capitaux sous risque et de l'âge du proposant, un dispositif de sélection est mis en place qui va du simple questionnaire médical au rapport médical complet. Aussi, pour se prémunir des défauts de paiement des cotisations, la plus part des contrats épargnes limitent l'engagement de l'assuré à sa période d'activité en tenant compte de l'âge de départ à la retraite qui est de 65 ans en général au Niger.

La constitution du portefeuille étant décrite, examinons les normes d'acquisitions et de gestion des contrats.

B. L'acquisition et la gestion des contrats

L'acquisition des contrats se fait à travers le réseau des commerciaux et des banques avec lesquelles l'UGAN-VIE a signé des conventions notamment en ce qui concerne les contrats Décès Emprunteur mais aussi au niveau de la compagnie pour la souscription directe.

La tarification et la gestion sont faites au moyen d'un logiciel " SUNU LIFE" qui intègre plusieurs fonctions. Une fois que l'agent producteur reçoit le bulletin d'adhésion ou la proposition du contrat, il se charge d'intégrer dans le logiciel les informations contenues dans ces documents en prenant soins de renseigner les différents champs en fonction de la nature et du type de produit. Après il valide ces informations et le contrat est créé ou modifié selon les cas. Chaque contrat émis est établit en deux (2) ou trois (3) exemplaires selon que l'assuré est différent ou pas du souscripteur. Ces contrats sont enregistrés chronologiquement par le logiciel et sont tirés et classés chaque jour en fonction du type de produit.

Les primes afférentes à ces contrats feront l'objet d'encaissement après l'émission d'un avis de crédit envoyé par le souscripteur ou après paiement au niveau de la caisse de la société. Avant l'encaissement, l'agent producteur doit faire un pointage pour vérifier la concordance de montant de l'avis de crédit et les primes émises et transmet après ces documents au niveau du chef de service production pour validation.

III- le Service Prestation :

C'est l'équivalent du service sinistre pour les entreprises IARD. La notion de sinistre est très mal appréciée dans cette branche d'assurance. C'est pourquoi les assureurs vie utilisent la notion de prestation même en cas de sinistre proprement dit.

Le service prestation constitue le baromètre des clients à travers lequel ils mesurent la compétence, l'habileté mais aussi la rigueur dans gestion de l'assureur vie. En effet, l'assureur vend une promesse et c'est seulement en cas de sinistre ou au terme du contrat qu'il peut se montrer capable d'honorer ses engagements.

Conformément aux dispositions du code CIMA, pour tous les contrats ayant une valeur de rachat l'assuré possède un droit de créance sur les provisions mathématiques de son contrat dès que deux primes annuelles ou 15% des primes totales aient été payées. Ce droit, l'assuré l'exerce soit en demandant le rachat (partiel ou total), soit en demandant une avance sur son contrat dans la limite de la valeur du rachat de contrat.

Pour les demandes de rachat ou de l'avance, l'assuré s'adresser à l'agent chargé de faire la prestation qui lui imprime sa fiche justificatif de Provision Mathématique et un exemplaire des conditions particulières (CP). Après, cet agent l'oriente vers le service accueil qui l'aide à remplir un formulaire selon la nature de sa demande et le faire signer sa demande et l'exemplaire des C P.

En cas de sinistre, dès la réception de la déclaration, le rédacteur de sinistre rappelle au bénéficiaire la liste des documents à fournir qui sont :

- En cas de décès de l'assuré
  - ➢ L'original du contrat,
  - ➢ Un extrait d'acte de naissance de l'assuré ou tout document en tenant lieu,
  - ➢ Un extrait d'acte de décès de l'assuré,
  - ➢ Un certificat de genre de mort de l'assuré,
  - ➢ Une photocopie de la carte nationale d'identité des ayants droits.
- En cas d'invalidité totale et permanente de l'assuré
  - ➢ L'original du contrat,
  - ➢ L'acte de naissance de l'assuré ou tout document en tenant lieu,
  - ➢ Un rapport médical constatant le genre de maladie ou d'accident dont l'assuré a été victime,
  - ➢ Un rapport d'expertise médicale constatant l'état d'invalidité de l'assuré.

Le dossier ainsi constitué, le rédacteur de sinistre établit la prestation et transmet au chef du service prestations pour visa. Ensuite ce dossier est transmis successivement au

service de contrôle de gestion-actuariat & audit interne, au service comptabilité et finance et à la direction générale pour le visa finale. Après ce circuit, tous les dossiers reviennent au niveau du service prestations. Les dossiers dont les montants sont supérieurs à cinquante mille (50 000) FCFA sont transmis au service comptabilité pour émission des chèques. Pour ceux dont les montants sont inférieurs ou égaux à cinquante mille (50 000) FCFA, ils sont réglés en espèces à la caisse de la compagnie.

Notons que les chèques sont émis par le logiciel au niveau du service administratif et financier et particulièrement par le responsable de la comptabilité générale et technique.

IV- Le service administratif et financier :

La comptabilité est un outil privilégié des dirigeants dans le domaine de : prévision, planification, prise de décision, évaluation de la gestion et motivation.

La finalité de la comptabilité est :

- d'informer les tiers (impôts ; banques, créanciers, actionnaires, administrateurs divers)
- d'informer les responsables de l'entreprise sur leur gestion.

C'est donc à juste titre que l'UGAN-VIE a jugé utile de se procurer un logiciel dénommé « SAGE », qui, au départ est un logiciel fondamentalement conçu pour la gestion comptable d'une compagnie d'assurance. Le développement qu'il a subi pour prendre en compte les autres activités de l'entreprise améliore significativement la qualité des tâches. Ce service consiste pour l'essentiel à : l'imputation des pièces comptables, la saisie des pièces comptables, le suivi de la caisse principale, la tenue des livres à savoir le livre journal, le grand livre, livre des balances trimestrielles, les livres de caisse, les livres de chèque postaux, les relevés journaliers du montant des avoirs de trésorerie (caisse, banques, et chèques postaux), rapprochement bancaire.

Deux agents (celui chargé de la comptabilité générale et technique et une caissière) s'occupent des tâches ainsi décrites en collaboration avec le chef du service. Celui-ci se réserve l'exécution des certaines tâches avec le bureau de la comptabilité technique au nombre desquelles il faut citer :

- l'élaboration du budget prévisionnel soumis à la session du Conseil Administration ;
- l'élaboration des états comptables et financiers à la fin de chaque exercice
- l'élaboration des états statistiques.

V- Fonctionnement du service actuariat, contrôle de gestion et audit interne

Ce service a pour mission la réalisation de toutes les opérations actuarielles au sein de l'UGAN-VIE.

On pourrait citer :

- La confection et la mise à jour de dossiers produits
- La validation des chiffres techniques
- L'établissement des reporting et des visées
- Les cotations IFC, prévoyance collective

Il s'agit là de la mission la plus délicate car c'est d'elle que dépendent la survie et la prospérité de la compagnie. Comme le dit un physicien de nom de Feynman : « il faut jamais commencer un calculer avant d'en connaître le résultat ». En assurance vie dit-on, il faut jamais commencer à vendre sans évaluer le profit qu'on peut en tirer pour soi-même et pour les assurés.

Sa mission au titre du contrôle de gestion vise fondamentalement :

✓ Le contrôle et la validation des valeurs contenues dans sur les polices d'assurances,

✓ La validation des états de commissions,

✓ Les validations des différentes prestations (rachat partiel, rachat total, les capitaux échus, avance sur contrat, sinistre).

Au titre de l'audit interne, il s'agit principalement :

→ la vérification du respect des procédures écrites dans le manuel de procédure, du respect des normes du groupe, de la réglementation CIMA, des normes OHADA et de toute autre texte dont le non-respect peut entrainer des sanctions à l'encontre de l'entreprise mais aussi de faire des propositions des mesures de nature à améliorer les procédures internes à l'entreprise,

→ la vérification de la concordance entre les données techniques et comptables notamment la régularité des écritures comptables en terme d'imputation,

→ de fournir à la direction des éléments d'aide à la décision à partir des constats lors du contrôle ou à partir de la détection éventuelle de toute menace pouvant affecter le patrimoine et l'équilibre technique de l'entreprise.

Le processus d'intervention est que tous les mois, ce service doit s'assurer que toutes ces vérifications ont été opérées au cours du mois et par sondages, au contrôle des

opérations d'achats et des dépenses de faible importance. En fin d'année, un rapport sur l'audit effectué est transmis au conseil d'administration.

SECTION III : REMARQUES ET PROPOSITIONS SUR L'ORGANISATION

Selon l'organigramme, la direction de l'UGAN-VIE est de type centralisé. Ce type de direction suppose la concentration du pouvoir décisionnel entre les mains du premier responsable de l'entreprise. Ce faisant, elle ne valorise pas la collaboration car ne permettant pas aux différents chefs de faire un véritable diagnostic de leur service enfin d'élaborer leur programme d'action et favorise aussi la fuite de responsabilité entrainant ainsi une médiocrité des résultats. Par conséquent, la société peut avoir beaucoup des cadres mais l'organisation actuelle ne permet pas d'exploiter pleinement leur compétence. En plus, toute absence d'un manager ralentit le fonctionnement de l'entreprise ou tout au moins de certains services. Aussi, le fait que le siège social se trouve dans les locaux de la société mère crée une confusion même au niveau des clients qui ont du mal à faire de différence entre les deux compagnies, ce qui risquerait d'être préjudiciable à la société avec la fin du monopole qui se profile à l'horizon par l'agrément d'une nouvelle compagnie vie au Niger.

Le service commercial est constitué des agents non-salariés y compris l'inspecteur commercial. Ce service est d'une action décisive sur la survie de l'entreprise car c'est de lui que dépend l'entrée des primes. La structure actuelle de ce service est loin d'être à la hauteur de ses missions. En effet, il est d'une vérité évidente que, l'assurance vie ne s'achète pas, mais se vend. Le rôle des agents commerciaux n'est plus à démontrer dans une compagnie d'assurance. Leur efficacité et leur nombre permettent d'établir les prévisions commerciales, de fixer les objectifs de production en nouvelles primes émises et acquises et d'asseoir l'évolution et le taux de croissance annuel de l'entreprise.

Au regard de ce qui précède, ce service doit être reformé pour lui permettre d'avoir le minimum, enfin de mener à bien sa mission. Pour cela, il est impératif, voire urgent que ce service soit indépendant, ce qui lui permettra d'avoir sa propre politique et de contribuer plus efficacement à l'identification des besoins et à une meilleure adaptation des produits aux besoins actuels de la population.

Au niveau du service production, la méthode des encaissements techniques doit être revue car elle est à l'origine de beaucoup de réclamation des anciens assurés. En effet, bien qu'ils aient arrêté leurs contrats, beaucoup des gens continuent à voir leurs salaires coupés

ou leurs comptes débités. En plus, une contrôle des propositions de contrats est souhaitable car il ne suffit pas d'avoir police en état de proposition encore faut-il que la première prime soit encaissée dans un délai raisonnable pour que le contrat prenne effet. De ce fait, lors des écritures d'encaissements, un pointage par police doit être fait afin de s'assurer que le montant de l'avis de crédit envoyé par les partenaires correspond exactement au montant des primes des polices en cours au niveau de la compagnie. Aussi, l'attention de certains partenaires doit être attirée pour plus de rigueur dans les méthodes de prélèvement de cotisation. Un suivi des polices annulées et résiliées en collaboration avec le service prestation s'impose, par exemple faire une demande d'annulation de prélèvement de cotisation par organisme payeur à laquelle on fera joindre le Nom, Prénom et matricule de tous les assurés ayant mis fin à leur contrat au cours du mois. Ce qui évitera au service prestation d'enregistrer des demandes de remboursements afférents à ces contrats et donc de réduire les charges de ce service.

Qualifié de baromètre du client vis-à-vis de l'assureur par certains auteurs, le service prestation doit être de qualité dans une compagnie d'assurance. Cette qualité, les clients la perçoivent par la facilité avec laquelle leurs demandes sont traitées. Le circuit de validation d'un dossier de prestation tel que nous avons décrit ci-haut nous parait long. Si le visa du service émetteur, du service technique et de la direction sont nécessaires avant la mise en règlement de tout dossier de prestation, le visa de la comptabilité à notre avis se justifie qu'au moment du paiement effectif du montant dû au client. C'est pourquoi nous estimons que ce visa de la comptabilité soit supprimé sur la demande de prestation et porté sur la quittance de règlement. Cela permettra à notre sens d'accélérer la procédure et par là donner plus confiance aux clients.

La ristourne bancaire est une prestation née du phénomène de rachat de crédit bancaire[5] ou du remboursement anticipé de l'emprunt. Lorsque le remboursement anticipé résulte d'un versement en espèces, l'assuré a droit à la portion de prime pour le temps que l'assurance ne court plus. A notre avis, son droit à la ristourne est né à partir du jour où il a effectué son remboursement et non le jour où il présente sa demande. Il en est de même pour le rachat du crédit parce que dès la prise d'effet de la nouvelle police, l'engagement sur l'ancien crédit cesse du fait que l'encours restant étant déduit du nouveau crédit.

Un autre cas qui mérite d'être examiné est celui de remboursement de la provision mathématique en cas du décès d'un assuré ayant souscrit à un contrat épargne. Selon les

---

[5] Le rachat de crédit consiste à substituer un ou plusieurs crédits déjà existants par un seul et unique crédit, à un taux si possible moins élevé, mais amortissable sur une durée plus importante en adéquation avec les revenus de l'emprunteur.

termes de l'article 67 du code CIMA, l'assureur rembourse la provision mathématique dans les conditions fixées par les articles 18 et 66 ou lorsque le contrat exclut la garantie du décès en raison de la cause de celui-ci. Alors qu'en est-il du décès lorsqu'il n'est l'objet du contrat ? Dans un contrat épargne, le bénéfice de l'assurance profite au souscripteur tant qu'il est en vie. A son décès, les bénéfices du contrat que sont les provisions mathématiques du contrat tombent dans sa succession. Dès lors, il appartient au mandataire général de décider de la suite à donner au contrat. De plus, l'article 72 du code CIMA donne la faculté à toute personne qui a intérêt dans un contrat vie ou de capitalisation de se substituer au contractant pour payer les primes.

Pour tout ce qui précède, en cas du décès de souscripteur d'un contrat épargne, il sera techniquement plus judicieux à notre avis de procéder à un rachat total du contrat que de le traiter en sinistre comme ce qui est de pratique lorsque le mandataire décide de mettre fin au contrat.

De manière globale, pour tous les services, un programme de formation continue doit être mis en place pour le personnel. Si la plupart ont une formation de haut niveau, elle reste trop générale car l'assurance en général et la branche vie en particulier est un domaine plein de spécificité que la seule pratique ne saurait combler. Par exemple, lors de nos analyses nous avons trouvé des polices sur lesquelles le remboursement d'avance a été imputé en apport spécial et d'autres sont restées plusieurs mois en proposition puis annulées après, pour ne citer que cela. Comme le dit un adage : « le meilleur pratiquant c'est celui qui en sait quelque chose de la théorie ».

DEUXIEME PARTIE : LES CONTRATS EPARGNE, EVOLUTION ET PERSPECTIVES : CAS D'UGAN-VIE

L'objectif global poursuivi dans cette partie de notre travail est de contribuer de manière significative à une meilleure prise en compte du dynamisme et des réalités du marché Nigérien d'assurance sur la vie en général et celui des contrats épargne en particulier. De façon spécifique ce travail vise :

- *A fournir à l'UGAN-VIE une photographie de l'évolution au cours de six dernières années de son portefeuille épargne (en ce qui concerne les produits HR3 et AVE) ;*
- *A trouver des interrelations entre cette évolution, la qualité des prestations et l'adaptation des services offerts par l'UGAN-VIE ;*
- *Et enfin, identifier les perspectives qui s'offrent à l'UGAN-VIE dans la commercialisation de ce type des produits.*

La méthodologie utilisée combine, en plus des résultats fruits de nos recherches documentaires et sur le web, l'utilisation des données existantes dans l'entreprise et des enseignements reçus lors de notre séjour à l'IIA.
Mais tout d'abord, il sera brièvement passé en revue la théorie de l'épargne et la généralité des types de contrats épargne tout en faisant le rapprochement entre les deux à travers la problématique de l'épargne au Niger.

CHAPITRE I- NOTION SUR L'EPARGNE

SECTION I- GENERALITE SUR L'EPARGNE

I- Définition et Théorie sur l'épargne

L'épargne est l'origine du capital comme elle est la justification morale du capitalisme, puisqu'elle représente une privation, un effort et même un sacrifice. Celui qui ne consomme pas tout ce qu'il a gagné pense aux autres au lieu de penser à lui-même. Il pense à ses enfants, à ses successeurs. Il pense, sans le savoir à tout le monde. « Il n'y a eu de civilisation qu'à partir du jour où des hommes, au lieu de manger tout le gibier de leur chasse et de se gaver, ont fumé ou salé de la viande, ce qui a permis à la tribu de se livrer à d'autres travaux».[6]

L'épargne représente la partie non consommée du revenu. En termes macroéconomiques, c'est la différence entre le Revenu national et la Consommation globale. L'épargne est aussi considérée comme un flux qui alimente le patrimoine des agents économiques, patrimoine constitué de l'ensemble des avoirs (actifs financiers, immobiliers) des agents et de l'ensemble de leurs dettes à un instant donné. Elle inclut l'épargne des ménages, celle des entreprises et celle des administrations (mais un excédent budgétaire est fort rare). Dans une acception plus large, elle désigne tout comportement qui inclut un sacrifice dans l'espoir d'obtenir un meilleur rendement futur. L'agent économique qui épargne opérera un arbitrage entre la liquidité et le rendement du produit d'épargne.
Toutefois, ces définitions cachent les discordes théoriques relatives aux déterminants de l'épargne, aux conséquences de l'épargne sur l'économie globale et aux différentes façons de mesurer l'épargne.

La question des déterminants de l'épargne fait apparaître une différence fondamentale entre l'approche néoclassique et l'approche keynésienne des comportements économiques. Alors que pour les économistes néoclassiques, l'épargne est déterminée par le taux d'intérêt réel, pour Keynes et pour les économistes qui s'en réclament, l'épargne dépend uniquement du revenu, le taux d'intérêt ne déterminant que la forme de l'épargne (soit de l'épargne thésaurisée soit de l'épargne financière).

Pour les économistes néoclassiques, le niveau d'épargne est déterminé par le taux d'intérêt. En effet, dans le cadre de la théorie néoclassique, l'agent économique cherche à maximiser son utilité et lorsqu'il est amené à faire un arbitrage entre consommation et

---

[6] BAINVILLE Jacques, L'Action française du 6 juin 1925

épargne, il va considérer ce que lui rapportera l'épargne, autrement dit, il va considérer le taux d'intérêt. Si celui-ci est élevé, l'agent sera incité à épargner puisque épargner permettra d'assurer des revenus importants dans le futur. À l'inverse, lorsque le taux d'intérêt est faible, l'agent a tendance à peu épargner, car l'épargne ne lui rapportera que peu de revenus dans le futur. C'est donc l'épargne qui précède la consommation.

L'approche keynésienne du comportement d'épargne est tout autre : c'est ici la consommation qui précède l'épargne. Le niveau d'épargne n'est pas déterminé par le taux d'intérêt mais par le niveau de revenu de l'agent. Celui-ci consomme d'abord et attribue le reste de son revenu (celui qui n'a pas été consommé) à l'épargne ou à la thésaurisation en fonction du taux d'intérêt. Si le taux d'intérêt est élevé, alors l'individu aura une préférence pour l'épargne. Par contre si le taux d'intérêt est faible, il penchera en faveur de la thésaurisation. Là est la grande différence avec les néo-classiques car Keynes prend en compte le caractère irrationnel des agents économiques avec la thésaurisation.

Du point de vue comptable, le taux national d'épargne est égal à la moyenne pondérée des taux d'épargne des trois principaux secteurs de l'économie : les ménages, les entreprises et les administrations publiques. La pondération se fait en fonction des parts respectives des trois secteurs dans le revenu national disponible. Une étude complète du taux national d'épargne exigerait donc une analyse des facteurs qui déterminent les taux sectoriels d'épargne et les parts de revenu de chaque secteur.

II-Problématique de l'Epargne Au Niger

L'Afrique subsaharienne a le taux d'épargne le plus bas du monde. Bien que les chiffres varient d'un pays à l'autre, selon les estimations de la Banque mondiale l'épargne intérieure brute de la région se situait en moyenne en 2005 à 18 % du produit intérieur brut (PIB), contre 26 % en Asie du Sud et presque 43 % en Asie orientale et dans les pays du Pacifique. Et si les riches africains décidaient d'investir leurs revenus en Afrique plutôt qu'en dehors du continent ? Et si les 80 % d'Africains qui n'ont pas de compte en banque avaient accès aux services financiers d'assurance vie conventionnel ? Les taux d'épargne augmenteraient considérablement et l'Afrique pourrait peut-être satisfaire ses besoins en ressources financières[7].

---

[7] **Efam Dovi,** *Afrique Renouveau, Vol. 22#3 (Octobre 2008), page 12*

La problématique de l'épargne au Niger passe par une genèse des possibilités et des potentialités de son développement nationale du fait que les activités qui favorisent l'épargne sont fortement liées. Ce qui nous amène à étudier les motifs de l'épargne au sens des ménages et les prestations du régime de retraite au Niger.

A. Les motifs de l'épargne des ménages

Au sens du ménage, la décision d'épargner consiste à ne pas consacrer tout le revenu courant aux dépenses de consommation. On peut distinguer trois grands motifs conduisant à prendre cette décision :

–l'épargne-retraite, c'est-à-dire la formation d'actifs qui permettront de financer la consommation après le départ à la retraite, lorsque le revenu courant de l'activité deviendra nul (ou négligeable) ;

–l'épargne de précaution : en raison des aléas que comporte l'avenir, le ménage peut souhaiter constituer une réserve d'actifs pour faire face à des situations d'urgence, telles que chômage, maladie etc. ;

– l'épargne de solidarité : c'est-à-dire la formation d'actifs qui seront laissés en héritage **à** la génération suivante.

B. Le régime de retraite au Niger

Le régime nigérien de sécurité sociale comporte les trois branches suivantes :

• prestations familiales, chargée du service des prestations familiales et des prestations de maternité,

• risques professionnels, branche compétente pour le service des prestations en cas d'accident du travail ou de maladie professionnelle,

• pensions (invalidité, vieillesse, décès).

1) Prestations familiales

Six prestations sont prévues : les allocations prénatales, les allocations de maternité, les allocations familiales, les allocations au foyer du travailleur, les indemnités journalières pour les femmes salariées en couches, les prestations en nature (action sanitaire et social)

1.1) Allocations prénatales

Elles sont versées aux salariées ou épouses de salariés qui subissent les examens médicaux réglementaires (3e mois, 6e mois, 8e mois).

La déclaration de grossesse doit être faite avant la fin du 3e mois. Les allocations s'élèvent à 9.000 francs CFA et sont versées en trois fractions (2.000, 4.000, 3.000 FCFA).

1.2) Allocations de maternité

Elles s'élèvent à 10.000 francs CFA et sont versées en trois fractions à la naissance, au 6éme mois et au 12éme mois : 5.000, 2.500 et 2.500 francs CFA.

1.3) Prime de naissance

Cette allocation, dont le montant s'élève à 10.000 francs CFA, est versée à l'occasion de la naissance des trois premiers enfants de la première épouse de l'assuré (mêmes modalités que l'allocation de maternité).

1.4) Allocations familiales

Les allocations familiales s'élèvent à 1.000 francs CFA par mois et par enfant (versement trimestriel).

Le cumul des allocations familiales avec une pension d'orphelin pour un même enfant n'est pas permis.

1.5) Indemnités de congé de maternité aux femmes salariées

Pendant la durée d'arrêt de travail, la femme salariée perçoit de la CNSS une indemnité égale à la moitié de son salaire, dans la limite du plafond, l'autre moitié étant à la charge de l'employeur lorsque la salariée a au moins 2 ans d'ancienneté dans l'entreprise.

2) Accidents du travail, maladies professionnelles

2.1) Incapacité temporaire

L'indemnité journalière est égale à la moitié du salaire journalier jusqu'au 28e jour de l'accident et, à partir du 29e jour, aux deux tiers.

2.2) Incapacité permanente

En cas d'incapacité permanente partielle, la rente est égale au produit du salaire annuel du travailleur (minimum 476.300 francs CFA) par un taux de rente fonction de

l'incapacité : le taux d'incapacité reconnu par le médecin est diminué de moitié pour la partie inférieure à 50 % et augmenté de moitié pour la partie qui dépasse 50 %.

Un versement unique est effectué si le degré d'incapacité est inférieur à 10 %.

En cas d'incapacité permanente totale, la rente est égale à 100 % du salaire mensuel moyen de l'assuré au cours des 12 mois précédant le début de l'incapacité.

Le plafond du salaire annuel pris en compte pour le calcul de la rente est de 5.883.000 francs CFA.

En cas d'incapacité permanente totale et si la victime a besoin de l'assistance d'une tierce personne, le montant de la rente est majoré de 40 %.

2.3) Décès

Les survivants d'un assuré décédé lors ou à la suite d'un accident du travail ou d'une maladie professionnelle ont droit à une rente, à raison de :

- 30 % maximum du salaire annuel de la victime, s'il s'agit du conjoint (veuve/veuf, rente divisée en parts égales si plusieurs épouses),
- 15 % dudit salaire pour le premier et second orphelin (moins de 14 ans ou 18 ans en cas d'apprentissage ou 21 ans si étudiant ou invalide),
- 10 % pour chacun des survivants supplémentaires (autre enfant ou ascendant à charge),
- 20 % pour chaque orphelin de père et de mère.

En cas de remariage du conjoint survivant, la rente s'éteint si le conjoint n'a pas d'enfant à charge et une allocation de remariage égale à 3 ans de rente est versée en une seule fois.

Le total des rentes de survivants ne peut pas dépasser 85 % du salaire du travailleur.

2.4) Allocation funéraire

C'est un versement unique correspondant à 15 jours de salaire mensuel moyen du défunt au cours des 12 mois précédant le décès.

3) Pensions

3.1) Pension normale de vieillesse

Le salaire servant de base au calcul de la pension est le salaire mensuel moyen des 3 ou 5 dernières années d'assurance (selon la période la plus favorable).

Le taux retenu pour le calcul de la pension dépend de la carrière d'assurance : 20 % pour une durée jusqu'à 15 ans, la pension étant majorée de 1,33 % (2 % en 2012) pour

chaque période de 12 mois au-delà de 15 ans (la moitié de la période accomplie sous l'ancien régime privé est prise en compte).

La pension de vieillesse ne peut ni être inférieure à 60 % du SMIG, ni être supérieure à 80 % de la rémunération mensuelle de l'intéressé dans la limite du plafond.

3.2) Allocation de vieillesse

Elle est attribuée aux assurés ayant atteint au moins l'âge de 60 ans qui ont cessé toute activité salariée, ne remplissent pas les conditions requises pour obtenir une pension, mais justifient d'au moins 12 mois d'assurance ; cette allocation est versée en une seule fois et équivaut à un mois de salaire par année d'assurance.

3.3) Invalidité

Pour obtenir une pension d'invalidité, il faut, avant 60 ans, voir ses possibilités de gain réduites des deux tiers, être immatriculé à la caisse depuis au moins 5 ans, avoir accompli au moins 6 mois d'assurance au cours des 12 derniers mois civils précédant l'incapacité.

Le montant de la pension d'invalidité se détermine comme en vieillesse.

3.4) Pensions de survivants

En cas de décès d'un pensionné ou d'un assuré qui, à la date du décès, remplissait les conditions requises pour avoir droit à pension ou justifiait d'au moins 180 mois d'assurance, des pensions sont prévues en faveur des survivants (veuve, veuf ou enfant orphelin) :

- la veuve doit avoir contracté le mariage au moins un an avant la cessation d'activité pour les titulaires d'une pension de vieillesse ou avant la date à laquelle la pension d'invalidité est remplacée par une pension de vieillesse pour les titulaires d'une pension d'invalidité. Elle perçoit la moitié de la pension du "de cujus". La veuve peut bénéficier immédiatement, quel que soit son âge ou son état de santé, de la pension de réversion en cas de décès du mari ;
- le veuf devait être invalide et à charge de son épouse ;
- les enfants ont droit chacun à une pension égale à 25 % de la pension du défunt s'ils sont orphelins de père ou de mère et à 40 % s'ils sont orphelins de père et de mère (la pension d'orphelin ne peut être inférieur au montant des allocations familiales).
- Le total des pensions de survivant ne peut pas dépasser 100 % du montant de la pension du de cujus.

3.5) Allocation de survivants

Si l'assuré ne pouvait prétendre à une pension et comptait moins de 180 mois d'assurance à la date de son décès, sa veuve bénéficie de l'allocation de survivants versée en une seule fois.

Ce capital est déterminé comme suit, on calcule la mensualité fictive de la pension de vieillesse qui aurait été attribuée si l'assuré avait accompli 180 mois d'assurance et on multiplie le montant de cette mensualité par autant de périodes de 6 mois d'assurance accomplies par le défunt.

L'allocation de survivant peut se cumuler avec les allocations familiales.

Le régime de sécurité sociale nigérien tel que décrit ne met les travailleurs nigériens à l'abri à leur troisième âge, ni satisfaire aux motifs de la constitution de l'épargne des ménages ci-haut exposés. Même si dans son fondement il prend en compte ces motifs, il est loin de leurs couvrir de manière efficace. Malgré tout, le taux de couverture en assurance vie reste très en deçà de la moyenne de la zone CIMA(0,24%) et se situe à 0,10% au Niger contre une prime par habitant de 168 FCFA en 2008 alors que le PIB par habitant était de 163082FCFA. Dans le contexte nigérien, le concept de l'épargne existe de manière endogène comme en témoigne l'existence des tontines dans tous les domaines de la vie active. A cela s'ajoute la tradition des fallandis[8] au niveau des associations des femmes même dans les villages les plus reculés. Pour l'ensemble de la période 1960-2005, le Niger a enregistré une moyenne annuelle du taux de l'épargne brute de 5,4%. C'est en 1978 qu'on enregistre le plus haut niveau (17,7%) et c'est en 1974 qu'on enregistre le plus bas niveau (-1,6%). Le changement enregistré entre la première et la dernière année est de 110%[9].

Il en résulte que le besoin d'un mécanisme complémentaire de constitution d'épargne existe au Niger pour tout travailleur, qu'il soit du secteur public ou privé voire ceux de l'informel qui ne bénéficie d'aucun régime formel.

---

[8] Il s'agit des tontines hebdomadaires organisées par les femmes au Niger.
[9] Statistiques de la banque Mondiale, année 2005

SECTION II- LES CONTRATS EPARGNE

I : Généralités

Dans les années 80, l'assurance vie dans la zone CIMA était dominée par les contrats classiques relevant de la grande branche. Aujourd'hui ce sont les contrats épargnes et notamment les produits épargne – retraite qui tiennent le haut du pavé avec plus de 44% de la production globale. Le développement rapide de ces produits témoigne du souci des populations à trouver des solutions additionnelles aux prestations offertes par les régimes publics de retraites. En effet, dans la plupart des pays de la CIMA, les régimes publics de la retraite servent à leurs assurés sociaux au moment de la retraite des revenus très faibles. Mis en place à l'origine pour mettre les personnes âgées à l'abri de la pauvreté, la plupart de ces régimes connaissent souvent des difficultés financières et des problèmes de gouvernance.

Face à cette situation, la plupart des personnes, des entreprises ou des associations vont souscrire des contrats épargne visant à assurer un complément de rentes à eux-mêmes, à leurs salariés ou à leurs membres au moment de leurs départs à la retraite ou cessation d'activité. A travers certains contrats, une partie de la sécurité vieillesse des travailleurs est garantie soit par l'auto financement pour les contrats individuels, soit par avec la participation de l'employeur pour les contrats collectifs, en déplaçant la consommation de leurs jeunes années productives vers leurs troisièmes âges, époque de la vie où la consommation est supérieur au revenu.

Au plan technique, tous contrats avec une phase de paiement de cotisation et une phase de consommation (paiement d'un capital ou conversion en rente viagère ou certaine) peuvent être qualifiés de contrat épargne. Dans la plupart ces contrats, la garantie de l'assureur consiste à verser à l'assuré au terme du contrat, en cas de vie de ce dernier, un capital constitué des versements nets des chargements capitalisés au taux annuel de 3,5%. A ce capital s'ajoute une participation de l'assuré aux bénéfices techniques et financiers de l'assureur. Le capital ainsi constitué peut être payé en une seule fois ou converti en rentes certaines ou viagères payables sur une période ou de façon illimitée. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, les conditions générales du contrat prévoient le paiement de la provision constituée au moment du décès.

Sur chaque prime versée, l'assureur calcule une prime investie qui est égale à la prime commerciale diminué des chargements de gestion et d'acquisition et le cas échéant du prime décès (si cette garantie est en option). La prime investie est capitalisée au taux d'intérêt technique. Ce qui explique la sensibilité du capital garanti par ces contrats qui dépendra du niveau des cotisations, des taux de chargements de l'assureur, du taux d'intérêt garanti et du niveau de la participation bénéficiaire. Ces contrats fonctionnent donc comme des comptes d'épargne bancaire et leur rentabilité dépend surtout des taux de chargements de l'assureur.

Considérons un contrat Horizon Retraite dans lequel l'assureur s'engage à verser au terme, un capital minimum garanti égal au cumul de primes (diminués des chargements) majoré des intérêts calculés au taux d'intérêt technique. La valorisation fixée à 3,5%, les frais de gestion sont à 9% de la prime investie et les frais d'acquisition sont fixés à 2,5% de la prime investie escomptée, sur la durée du contrat avec un minimum de 10 ans.

Le tableau ci-après donne le montant de la valeur du rachat garantie au terme de 8 premières années de ce contrat, pour une prime mensuelle de 10 000 FCFA et pour un âge à la souscription de 42ans.

Tableau 1: Evolution des valeurs des rachats en fonction des cumules de primes

Année	cumul primes	valeur du rachat
1	120 000	87 660
2	240 000	196 982
3	360 000	310 131
4	480 000	427 240
5	600 000	577 314
6	720 000	709 367
7	840 000	806 147
8	960 000	942 249

Le tableau ci-dessus montre bien que ce genre de contrat n'est pas bénéficiaire même à la 8éme année, ce qui confirme la sensibilité de ces contrats aux chargements dont nous avons décrit plus haut.

II : Fonctionnement des contrats épargne :

Ces contrats comme nous l'avons souligné, ont un fonctionnement similaire aux contrats d'épargne bancaires. En effet, à la souscription du contrat, l'assureur ouvre un compte pour chaque assuré qu'il va alimenter au fur et à mesure du paiement des primes dont le montant et les périodicités de versement sont choisis par le souscripteur.

Selon l'article 74 alinéa 4 du code CIMA, en cours du contrat, dès que deux primes annuelles ou 15% des primes totales ont été payées, l'assureur ne peut refuser le rachat sur ce genre de contrat avec une pénalité de 5% maximum sur le montant de la prestation. Dans la limite de la valeur de rachat, l'assureur peut consentir aussi des avances remboursables à l'assuré souscripteur. Ce dernier doit non seulement rembourser le prêt, mais aussi les intérêts pour compenser la perte de revenu des placements correspondants subie par l'assureur. Le taux auquel sont consenties les avances ne peut être supérieur au taux escompte majoré de deux points. Ce taux est de 6,5% à l'UGAN-VIE.

Du fait qu'en assurance vie, les engagements de l'assureur sont évalués sur les bases prudentes et que ses opérations se déroulent dans le long terne, le code CIMA oblige les compagnies d'assurance vie à faire participer les assurés et bénéficiaires du contrat à leur résultat technique et financier. Ce principe de participation bénéficiaire est fixé par l'article 81 du code qui prévoit que « les entreprises d'assurance sur la vie ou de capitalisation doivent faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financier qu'elles réalisent ». Outre l'obligation de distribuer, la réglementation CIMA impose aux assureurs vie un montant minimal de participation bénéficiaire dont les modalités de calcul sont aussi fixées par le code des assurances CIMA. Ce montant minimal à attribuer au titre d'un exercice est déterminé globalement à partir d'un compte de participation aux résultats dont les composantes sont :

- La composante technique qui comprend, en plus du résultat de gestion, le résultat de mortalité. 90% du solde créditeur de ce compte est inscrit en recettes dans le compte de participation au résultat ;
- La composante financière qui fait apparaitre les bénéfices venant des revenus des placements.85% du solde créditeur de ce compte est inscrit en recettes au compte de participation aux résultats.

Le montant minimal annuel de la PB est obtenu en diminuant du solde créditeur du compte de participation aux résultats les intérêts techniques. Du fait que ces contrats se dénouent dans le long terme, le montant total de la PB est porté chaque année aux provisions pour participation aux bénéfices et est partagé aux assurés au bout d'une période qui ne peut excéder 3 ans.

Lors de la survenance du risque ou au terne du contrat, l'assureur verse au bénéficiaire du contrat soit un capital unique, soit une rente (certaine ou viagère) :

- Dans le cas de l'option capital, l'assureur calcule le montant de la prestation en fonction des termes du contrat. L'engagement de l'assureur est connu de façon certaine et le bénéficiaire perçoit l'intégralité du bénéfice du contrat en une seule fois, sous forme de versement unique dans un délai d'une semaine à compter de la réception des pièces prévues au contrat.
- Dans le cas de l'option rente, le bénéficiaire reçoit régulièrement selon une périodicité trimestrielle ou annuelle une somme généralement constante dite rente ou arrérage sur une durée certaine ou aléatoire en fonction de la durée de vie résiduelle du bénéficiaire dans le même délai que pour l'option capital à compter de la réception des pièces prévues au contrat.

CHAPITRE II : EVOLUTION ET PERSPECTIVES DES CONTRATS

L'épargne a de tout temps était présente dans les contrats d'assurances. Présente, si bien dans les contrats de capitaux différés, les rentes différées, la mixte, le terme fixe et la combinée. Présente aussi dans l'assurance vie entière ; ce qui peut sembler paradoxe puisque 100% de la prime de ce produit est affectée à la couverture du risque décès, seul risque couvert par le contrat.

Présente enfin, dans l'assurance temporaire décès du fait que l'assuré paye une prime annuelle constante, alors que le risque du décès croît chaque année. Il paye un peu plus que le strict nécessaire durant les premières années pour ne pas avoir à payer trop les dernières années.

Dans le cadre de notre analyse, nous nous intéresserons au produit d'épargne pure, Horizon Retraite_3 (HR3) et le contrat mixte en particuliers Avenir Enfant (AVE). Les produits ALHERI et FORTUNE ne feront pas partie car étant lancés au moment de notre séjour, et donc pas assez de données pour une véritable analyse. La moyenne dont nous ferons cas dans tout ce chapitre est une moyenne arithmétique.

SECTION I : L'EVOLUTION DES CONTRATS EPARGNE A L'UGAN-VIE

Dans cette section, nous évoquerons d'une part l'évolution de la société UGAN-VIE et d'autre part l'analyse de la vie des contrats épargnes et des prestations liées à ces contrats dans la même période (2006 à 2011)

I. Evolution Globale de l'UGAN-VIE

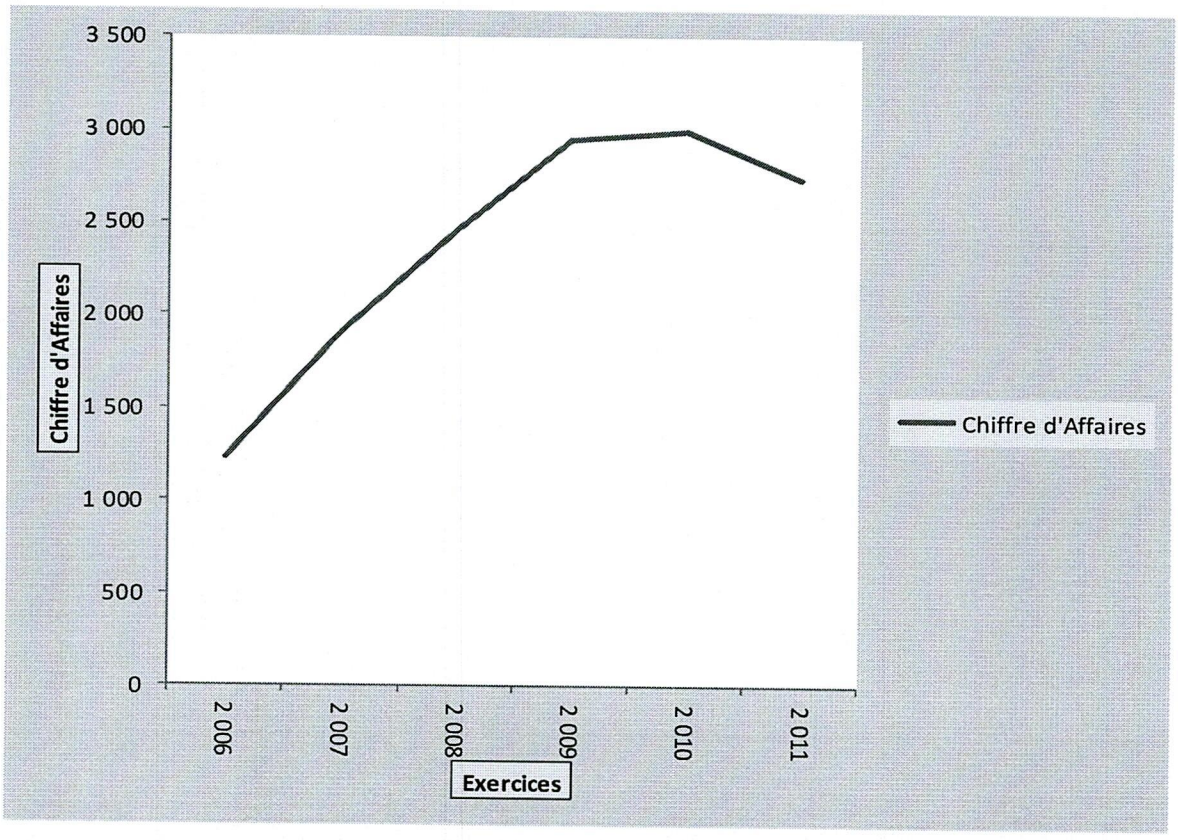
Tableau 2: chiffre d'affaires en millions de FCFA de 2006 à 2011

2006		2007		2008		2009		2010		2011	
CA	%	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%	CA	%
1 229		1 915	36	2465	22	2948	16	3001	2	2742	-9

La figure1 ci-dessous nous montre l'évolution du chiffre d'affaires de l'UGAN-VIE de 2006 à 2011. Dans cette période, on constate une variation lente du Chiffre d'affaires qui, de 36% entre 2006 et 2007 tombe à -9% entre 2010 et 2011 avec une moyenne annuelle de 13% comme l'indique le tableau ci-dessus. Cette évolution est sans doute critique

lorsqu'on sait que la compagnie a été créée en l'an deux mille (2000) et que l'engagement de l'assureur vie s'analyse dans le long terme. Plus, nous l'en avons évoqué plus haut, la société étant en situation de monopole durant cette période.

Graphique 1: Evolution du chiffre d'Affaires de 2006 à 2011



C'est dans la perspective d'une analyse plus poussée que nous avons choisis de voir ce qu'il en est des contrats épargne (HR3 et AVE) à travers une étude de la vie des contrats et les prestations y afférentes.

II. Analyse de la vie des contrats (HR3 et AVE) et des prestations :

Dans ce paragraphe, nous intéresserons à la situation des contrats AVE et HR3 souscris entre 2006 et 2011.

A. Analyse de la production des contrats épargne :

L'analyse du portefeuille épargne de l'UGAN-VIE nous donne la même tendance pour tous les produits. Cette situation se caractérise par une timide évolution au cours de quatre

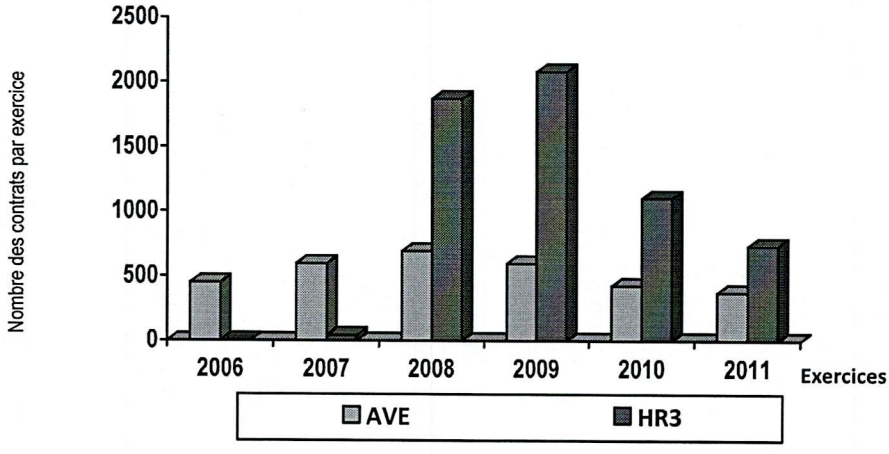
(4) premières années et une décroissance pour les années suivantes (figure ci-dessous). Cette évolution semble être la même pour le chiffre d'affaires de la compagnie.

Tableau 3: Nombre des contrats AVE et HR3 par Exercices comptables

Produits	2006	2007	2008	2009	2010	2011	MOYENNE
AVE	450	597	692	597	426	373	523
HR3	3	43	1869	2081	1101	732	972
TOTAUX	453	640	2561	2678	1527	1105	1494

Il ressort du tableau ci-dessus que ces produits amorcent une chute qui atteigne 1151 contrats soit -43% entre 2009 et 2010, puis passe à 422 contrats (-28%) entre 2010 et 2011 soit en moyenne une baisse de production de 36% par an. Si cette tendance se maintienne, ces produits seront en RUN OFF dans moins de 5ans avant même que le premier contrat souscrit ne soit à son terme.

Graphique 2 : Evolution du portefeuille des contrats AVE et HR3 de 2006 à 2011



Avec une moyenne globale de mille quatre cent quatre-vingt-quatorze (1494) nouveaux contrats par an, cette évolution est loin de couvrir le besoin en épargne des nigériens dont rien que l'effectif de la fonction publique était d'environ trente-deux mille (32000) agents toute catégorie confondue. A ce rythme, il faudrait 22 ans à la compagnie pour épuiser le réservoir de la fonction publique sans compte le secteur privé et aussi l'informel qui regorgent plus de 70% des travailleurs nigériens.

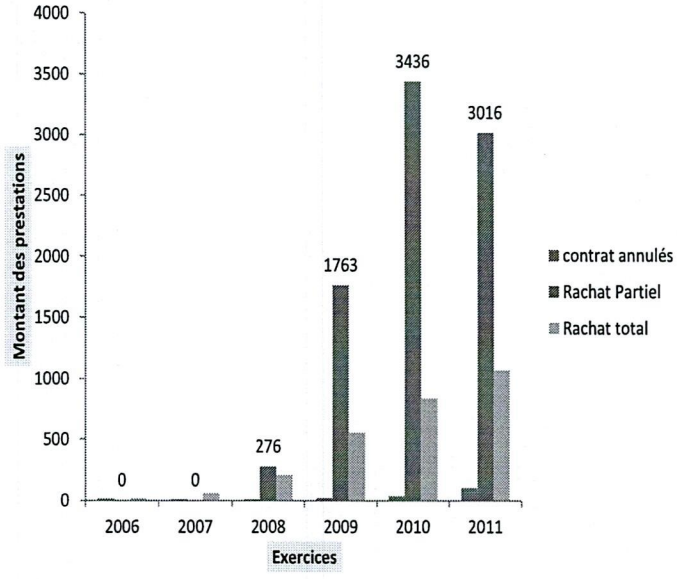
Si la production est loin d'être satisfaisante, pour maintenir l'équilibre de ce portefeuille, faut-il encore que les contrats souscrits soient maintenus. C'est en ce sens

qu'il convient d'examiner l'évolution des prestations par leur nature sur ces contrats au fil du temps.

B. Analyse de l'évolution des prestations par nature de prestation :

Dans ce paragraphe, nous nous limitons à l'étude des prestations dont leur niveau caractérise le degré de satisfaction de la clientèle pour sur ces produits. Ainsi, notre analyse porte essentiellement sur les différents types de rachats et les annulations. L'avance quant à elle, lorsqu'elle est remboursée n'a aucune incidence sur le contrat.

Graphique 3: Evolution des prestations par nature de 2006 à 2011



Le graphique3 nous donne l'évolution des prestations sur les contrats souscrits entre 2006 et 2011 comme nous l'avions souligné plus haut. Les montants infimes des deux (2) premières années s'expliquent par le fait que les caractéristiques de ces produits ne permettent aucune prestation sur les AVE et aucune possibilité de rachat partiel sur les HR3 pendant cette période.

L'annulation est faite en cas de renonciation de l'assuré dans un délai de trente (30) jours à compter du jour de paiement de la première prime ou cotisation à l'assureur comme l'édicte l'article 65 du code CIMA. Nous constatons que, c'est en 2011 qu'il y a eu un grand nombre d'annulations et de rachat total soit 1166 contrats pour un total de 1105 contrats souscrits au cours de la même année.

Pour le rachat partiel, c'est aussi les années 2010 et 2011 qui sont au-dessus de la moyenne (2123 demandes de rachat partiel par an), cela peut expliquer la hausse brusque de rachat total au cours de ces années.

Tableau 4: Nombres de prestation par nature de 2006 à 2011

Exercices	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Etat de la police	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	Nbre	MOYENNE
Annulé	18	13	12	21	36	102	34
Rachat partiel	0	0	276	1763	3436	3016	2123
Rachat total	16	61	211	557	837	1064	458
Totaux	34	74	499	2341	4309	4182	

Une vue globale du tableau 4 nous donne une moyenne de 2123 rachats partiels pour un nombre moyen de 1494 affaires nouvelles par an, soit près deux (2) demandes de rachat partiel par police sur l'année. Avec un total de 3237 contrats rachetés ou annulés, un peu plus de 36% des polices souscrites entre 2006 et 2011 ne font plus partie du portefeuille épargne de l'UGAN-VIE au 31 décembre 2011.

Dans la même période le nombre des contrats souscrits par les femmes n'est que de 1933 sur un total de 8964 (tableau 3) soit à peu près 22% de la production totale de la société. Le total des annulations et des rachats totaux pour cette frange de la population est de 551 polices soit près de 28%, inferieur tout même à la proportion globale(36%).

SECTION II : DIFFICUTES, LIMITES ET PERSPECTIVES DES PRODUITS

I. Les Difficultés Et Limites des Contrats au Niger

Au Niger comme dans la majorité des Etats membres de la CIMA, les difficultés associées au développement de l'assurance vie en générale et des produits épargnes en particuliers sont non moins uniquement techniques mais globales. En effet, elles peuvent être classées comme suit :

La première catégorie relève des problèmes liés à l'environnement social. D'une part, il s'agit ici des préjugés d'ordre socioculturels et religieux. En effet, des nombreuses dispositions relatives aux produits épargnes sont interdites par la charia alors que plus de

90% de la population Nigérienne est musulmane. D'autre part, la saine concurrence des systèmes d'assurances vie endogènes (ou informels) constitue elle aussi un sérieux frein car par exemple l'existence des traditions de tontine jusque dans les villages les plus reculés du pays mais aussi de la solidarité intergénérationnelle. A cela s'ajoute, avec la libéralisation du secteur bancaire et de l'avènement de l'assurance décès emprunteur qui favorise l'accès au crédit et surtout les prêts événementiels.

La seconde catégorie est liée au contexte économique. Parmi les freins d'ordre économique on retient essentiellement les revenus faibles et fluctuants des populations (Au Niger près de 80% de la population active est dans le secteur agricole et 79% de cette dernière est en zone rurale) et le taux d'emprunt reste très élevé malgré la révision en juin dernier des taux directeur de la BCEAO (qui passent de 3,25% et 4,25% à 3% et 4%)[10]. De plus les comportements économiques de ces derniers sont souvent dictés par des normes sociales et ethniques. Par exemple, pour la majorité des Nigériens avoir un compte d'épargne ou souscrire à un contrat épargne revient à favoriser la pratique d'intérêt qui est une violation du droit islamique.

La troisième catégorie concerne les caractéristiques du marché d'assurance vie. A ce niveau, les difficultés sont directement liées à l'offre, plus précisément à son inadéquation au contexte socioéconomique. Par exemple, depuis la création de l'UGAN-VIE en Janvier 2000, il a fallu en 2012 pour voir un produit porté un nom du terroir. En plus, la population nigérienne est en majorité musulmane donc trop sensible à certaine pratique et à la technique des contrats vie en générale et des contrats épargne en particulier. Ce pourquoi nous trouvons que garantir un taux d'intérêt est très loin d'attirer la majorité des nigériens à souscrire à un contrat épargne tel que commercialisé par l'UGAN-VIE. La carence de personnel qualifié dans le domaine d'assurance entre également en jeu, au même titre que l'absence des données fiables et pertinentes ou les limites en termes d'outils techniques et informatiques.

Et enfin, la quatrième catégorie est relative au niveau frais de gestion et d'acquisition du contrat et aussi au caractère embryonnaire des marchés financiers. En effet, les frais généraux représentaient 27% des primes de la zone CIMA en 2008. Pour le cas de l'UGAN-VIE, ces frais représentent en moyenne 18,32% des primes émises entre 2006 et 2010 alors que le taux garantis n'est que de 3,5%. A cela s'ajoute d'autres frais tel que les

---

[10] **Communiqué de presse de la réunion ordinaire du Conseil des Ministres de l'Union - Dakar, le 29 juin 2012**

chargements sur les prestations. Pour les produits d'épargne, un tel niveau de chargement est préjudiciable à la rentabilité des contrats pour les assurés.

En 2008, le taux de rendement net des placements de L'UGAN-VIE était de 5,29%[11] et ne présentait que 3,5% des provisions techniques. Cela s'explique par le fait que les DAT constituent la majorité de ses placements, car le marché financier n'offre pas jusque-là une garantie plus sure que les DAT.

II. Les perspectives des contrats épargne au Niger

En dépit des difficultés que connaissent la commercialisation des contrats épargne par l'UGAN-VIE, force est de reconnaitre que ce marché présente des réelles perspectives de croissances et cela pour plusieurs raisons :

–Le taux de pénétration reste faible au Niger (0.1%) malgré une croissance de prime annuelle moyenne de 22.8% entre 2006 et 2010. En effet, le nigérien moyen ne connait pas ce que c'est l'assurance vie en dehors des produits Décès Emprunteur. « quand j'avais pris la décision de souscrire à ce contrat, mes amis m'ont dit que l'UGAN-VIE vas détourner ton argent. Mais aujourd'hui je m'en vais les retrouver et les montrer ce que UGAN-VIE m'a réellement fait 10 ans après », m'avait rencontré un client cadre d'une société de la place lorsqu'il avait été invité au siège de l'UGAN-VIE pour récupérer son capital au terme de son contrat. Cela démontre que la mentalité du nigérien est plus marqué par les prestations des assureurs IARDT qui, malgré des engagements de court terme, laissent planer des doutes sur la capacité de l'assureur-vie dont les engagements se déroulent dans le long terme à honorer sa promesse. En plus comme nous l'avons démontré ci-haut le régime de sécurité social n'offre pas de garantie suffisante pour pallier à une baisse de revenu au troisième âge.

–Le Niger est un pays dont la population est en majorité musulmane. Ce critère peut être un facteur de croissance pour les contrats d'épargne d'autant plus que l'article 338 du code CIMA ne fixe qu'un taux majoré et ne fait aucune obligation aux compagnies d'assurance de garantir un taux sur le contrat d'assurance vie. Aussi, l'article 81 du code CIMA pose le principe de participation aux bénéfices en ses termes : « les entreprises d'assurances sur la vie ou capitalisation doivent faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financiers qu'elles réalisent ». cette obligation peut être un facteur favorable au développement des contrats épargne lorsqu'on sait évidement que la notion de bénéfices passe plus que celle des intérêts en milieu islamique.

---

[11] Dossier annuel de l'UGAN-VIE, année 2008

– Le Niger connait une des plus fortes croissances mondiales de sa population. La jeunesse de cette population, 15 ans de moyenne d'âge, laisse à penser qu'elle va se poursuivre sinon s'accélérer. En 2001 le pourcentage de femme active âgée de plus de 15 ans est de 1 162 346 soit 32% avec un rapport de masculinité de 96,5 hommes/100 femmes dans l'intervalle de 15 à 64 ans.

Notre analyse montre que, sur un ensemble de 8964 contrats, les femmes en ont 1933 contrats soit 22% et près de 70% de ces contrats sont en cours à la date du 31 juillet 2011. Cela montre que le genre féminin est plus sensible à l'épargne au Niger. La proportion des femmes ayants un contrat épargne en 2011 par rapport au nombre des femmes actives en 2001 est de 0,2%. Cette frange de la population qui sans nul doute, pas statique, constitue un réservoir de clients que l'UGAN-VIE peut exploiter.

–S'il est vrai qu'au Niger la majorité de la population ne dispose pas d'un compte en banque, près de 90% des nigériens ont un téléphone portable. Le réseau de télécommunications connait un développement considérable au Niger au point où l'expérience mérite d'être tentée. Par exemple une possibilité de consulter son contrat ou de faire certaines opérations tels que le rachat partiel, le remboursement des avances et même payer ses primes rendra plus accessible ce genre de produits et améliora sans nul doute la qualité des prestations de l'UGAN-VIE. Fort de son expérience sur le marché, l'UGAN-VIE pourra à ce titre trouver un bon partenaire et une convention bien négociée lui permettra de réduire les frais de gestion et donc d'améliorer le rendement de ces produits épargnes.

SECTION III : COMMENT AMELIORER LA PRODUCTION DES CONTRATS (HR3 et AVE)

Pour améliorer le portefeuille de ces produits, nous avons pensé sur deux choses sur lesquelles nous estimons que la compagnie UGAN-VIE peut jouer. Il s'agit de la procédure de calcul des commissions et de l'étalement des frais de gestion et les prestations relatives à ces contrats.

–La procédure de calcul des commissions et de l'étalage des frais de gestion :

L'article 334-3 du code CIMA dispose que les provisions mathématiques des contrats d'assurances vie et de capitalisation doivent être calculées en prenant en compte dans l'engagement du payeur de primes, les chargements destinés aux frais d'acquisition.

Au Niger, l'Arrêté n° 0273 /MF/DA du 21 Mai 1997 fixant les taux de commissions d'assurances en territoire nigérien donne un taux de 2% escompté sur les produits retraite de façon générale. A l'UGAN-VIE, les commissions sur ces contrats sont escomptées sur un an. En plus, les frais de gestion sont étalés sur 5 ans. Si cette situation est bien économiquement logique et répond à une réalité commerciale visant à stimuler les réseaux de production, elle demeure moins souhaitable chez le client. En effet cette procédure rend ces produits trop chers et donc moins rentables.

Qu'il s'agisse des dispositions du code CIMA ou de l'arrêté portant régime de commissions au Niger, rien n'oblige à escompter les commissions sur la première année du contrat et à répartir les charges de gestion sur une durée précise.

Aussi, escompter la commission sur un an n'incite pas le réseau commercial à un suivi après-vente car une fois l'année passée le commercial n'a plus intérêt à un quelconque service après-vente et certains de mauvaise foi peuvent même pousser les clients à résilier leur contrat et à souscrire de nouveau. La société aura payé deux (2) la commission là où elle aurait dû payer une seule fois.

–Les prestations relatives aux contrats :

Comme nous l'avons exposé dans la première partie, outre les prestations lors de la réalisation du risque ou au terme de contrat, le produit HR3 donne la possibilité de rachat partiel en cours du contrat et les AVE permettent l'octroi des avances remboursables à des échéances convenues d'un commun accord avec l'assuré.

En effet, l'article 74 du code CIMA fixe les conditions de l'octroi de rachat et de l'avance. L'article article 76 fixe pour sa part le montant de la valeur de rachat pour les contrats qui donnent droit en prévoyant une indemnité de 5% de la provision mathématique au titre de pénalité lorsque le rachat intervient dans les dix (10) premières années de contrat.

L'avance quant à elle ne fait pas partie en tant que telle des prestations du contrat. C'est une facilité que l'assureur accorde aux souscripteurs de faire face aux besoins ponctuels en attendant l'échéance du contrat et le code l'assimile à un prêt. Ce qui justifie le taux d'intérêt appliqué lors de son octroi. Le code n'a pas fixé une limite sur le taux d'intérêt, mais dans la pratique c'est un maximum du taux d'escompte de la banque centrale du pays majoré de deux points qui est retenu. Pour la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), ce taux est passé de 4,25% à 4% en juin 2012. Le taux pratiqué par l'UGAN-VIE est de 6,5% soit plus que le maximum.

Cette pratique n'est pas de nature à encourager ce type de prestation car nous estimons que ce taux de 6,5% sur l'avance comparativement au 5% du rachat partiel est élevé. En effet,

le taux de rendement moyen des actifs de l'UGAN-VIE en 2008 était de 5,29% et le taux garanti de ces contrats est de 3,5. Ce qui montre à notre avis une situation disproportionnée du fait que la compagnie demande des intérêts sur ses clients plus qu'elle peut trouver sur le marché financier et presque le double de ce qu'elle ne leur garantit.

C'est pourquoi nous estimons que revoir cette formule pourrait donner un coup de pousse à la souscription de ces contrats. C'est à cette fin que nous proposons ce qui suit :

- ❖ Revoir à la baisse le taux d'intérêt sur l'avance et le taux de chargement de gestion,
- ❖ Sensibiliser davantage les clients sur la possibilité de prendre des avances sur les contrats HR3,
- ❖ Etaler les paiements des commissions au moins sur deux et les chargements de gestion sur la durée du contrat,
- ❖ Octroyer les avances proportionnellement au revenu de l'assuré en vue de favoriser les chances du remboursement,
- ❖ Accorder la possibilité de rembourser les avances par l'augmentation de niveau des cotisations comme réclame plusieurs clients ;
- ❖ Supprimer les commissions sur les apports spéciaux,
- ❖ Penser à intégrer dans le produit AVE le besoin de financement des études primaires et secondaires que les clients manifestent sans cesse.

CONCLUSION

Les cinq (5) mois de stage pratique en entreprise viennent en complément de notre formation théorique à l'Institut International des Assurances. Ce stage pratique nous a permis de bien comprendre non seulement l'organisation d'une société d'assurance particulièrement celle de l'UGAN-VIE mais aussi ces méthodes de travail. L'organisation de l'UGAN-VIE est à l'image de son microenvironnement caractérisé par la situation du monopole jusqu'en Juin 2012. Cette situation, avec tous ce qu'elle a de conséquence permettait à la compagnie d'exploitée beaucoup de possibilité sans moindre offensive commerciale car les clients n'ont pas eu d'autres choix que d'accepter ce qu'elle leur propose tant en termes de produit qu'en prestation. Cette façon de faire est en train d'être changée et avec la nouvelle donne, le nigérien ordinaire commence à savoir ce que c'est l'assurance vie.

Le cas particulier des contrats épargnes et notamment les Produits HR3 et AVE montre combien ils sont important dans le portefeuille de l'UGAN-VIE. En effet, dans notre exposé (voir ci haut), il apparait clairement que la dégradation du chiffre d'affaires coïncide avec celle du portefeuille ces produits. Cette coïncidence ne peut être un fait du hasard, mais témoigne du poids de ces produits dans la production de la compagnie.

« L'unanimité est presque totale face à l'affirmation selon laquelle l'assurance classique a montré ses limites sur notre continent pour atteindre les couches sociales à faibles revenus. Il est certain que si une solution y est trouvée, les conséquences pourraient être bénéfique pour les compagnies elles-mêmes et salutaires à l'endroit de ces couches »[12].

D'une manière générale au Niger, l'assurance vie est une opération victime de plusieurs préjugés freinant ainsi sa commercialisation. Très peu de personnes viennent l'acheter au guichet des compagnies. Il en est de même pour les contrats épargnes au Niger. Lorsqu'on part du postulat que « *l'assurance vie ne s'achète mais se vend* », l'instauration d'une organisation particulière et l'adaptation tant aux situations socioculturelles qu'aux potentialités du marché s'avère nécessaire. C'est pourquoi nous nous demandons, au regard de la dynamique du marché (l'avènement des concepts de la micro-assurance et du Takaful), si certains freins socioculturels et religieux ne peuvent pas être des atouts considérables.

---

[12] DOSSOU-YOVO Roger Jean-Raoul, AFRIQUE ASSURANCE n°002 de Novembre 2010 ; page 3

BIBLIOGRAPHIE

OUVRAGE :

DEMBA SEMBA Diallo « La CIMA ou l'histoire d'un modèle d'intégration dans les assurances», année 2008.

« **Code des Assurances de la CIMA** », **Nouvelle édition**, édition 2009.

YETMAN Gérôme « **Manuel international des assurances** », **éd economica**, année 2010

COURS :

« **Organisation administrative et commerciale d'une société d'assurance** » ; dispensé par **LIMAN BAWADA Harissou**, Session de formation cycle DT-A, CPFA de Niamey (Niger), année 2008

«**Assurance de Personnes** » ; dispensé par **M.KONE Mamadou**, Session de formation cycle MST-A, IIA de Yaoundé (Cameroun), Mai 2011.

« **Elément de cours de contrôle sur pièces et sur place** » ; dispensé par **NDIAYE Adama,** Session de formation à l'intention des étudiants du cycle MST-A, IIA de Yaoundé (Cameroun), du 05 mars au 16 mars 2012.

SEMINAIRES :

« **Fonctionnement technique et actuariel de l'assurance vie & capitalisation**», Bamako, du 26 au 30 Novembre 2007, animé Par M.BAKAYOKO Saliou Directeur Vie / CICA-RE.

« **Rentabilité des produits d'assurance vie** », Lomé, du 28 juillet au 01 aout 2008, Animé par KS Basile WOROU Consulting Actuary CEO SCAFI GROUP.

WEBOGRAPHIE :

www.google.fr :

«**Emploi et pauvreté** », Analyse des données de l'Enquête Nationale Budget/Consommation de 2007/2008 (ENBC_2007/2008) ; par **MALLAM SOULEY Salissou**.

« **Comment renforcer les compagnies d'assurances africaines de la zone CIMA**» Analyses sectorielles. Note de **Martin ZIGUELE** pour CAP Afrique, juillet 2008.

www.fanaf.org:

« **Annuaire des sociétés d'assurances et de réassurances** », XV édition, année 2008.

Papa Ndiaga BOYE - Alioune SAGNE « **Le marché de l'assurance en Afrique, Données 2006 à 2010** », février 2012.

ANNEXES

- ***Annexe1*** **:** ***Structure, Organisation et Financement du régime de sécurité sociale du Niger***
- ***Annexe2*** ***: Taux de commissions : Arrêté n° 0273 /MF/DA du 21 Mai 1997***
- ***Annexes3*** ***: Organigramme de l'UGAN-VIE***

Annexe n°1 : Structure, Organisation et Financement du régime de sécurité sociale du Niger

1) Structure

Le régime nigérien de sécurité sociale comporte les trois branches suivantes :

- prestations familiales, chargée du service des prestations familiales et des prestations de maternité,
- risques professionnels, branche compétente pour le service des prestations en cas d'accident du travail ou de maladie professionnelle,
- pensions (invalidité, vieillesse, décès).

Le Code du Travail prévoit qu'en cas de maladie, l'employeur maintient le salaire et assure le service des prestations. Les frais d'hospitalisation et les frais pharmaceutiques restent donc à la charge de ceux qui ne sont pas salariés. Les consultations médicales sont gratuites dans les hôpitaux. Les frais annexes (radiographies, etc.) sont payants.
En 1983, a été créée une division d'action sanitaire et sociale pour une meilleure gestion des services médico-sociaux et des services sociaux de la Caisse. Cette division sert des prestations en nature aux familles des travailleurs et leur apporte son aide pour accomplir les formalités administratives.

2) Organisation

La Caisse nationale de sécurité sociale - B.P. 255 - NIAMEY (Tél. : 00 227 73.35.17 et 00 227 73.35.18 - Télécopie : 00 227 73.42.44) - courriel : cnss@intnet.ne, gère le régime. Elle est composée d'une direction générale (Niamey), de sept directions régionales (Agadez, Diffa, Dosso, Maradi, Tahoua, Tillabéry, Zinder) et de deux agences (Birni n'konni, d'Arlit).
La déclaration d'embauche faite par l'employeur permet d'obtenir un numéro d'immatriculation et un livret d'assurance qui devra être présenté à tout nouvel employeur : les dates de début et de fin d'emploi pour le compte de chacun d'eux doivent y être consignées. Ce livret, qui fait preuve des périodes d'assurance, doit être conservé.

3) Financement

Cotisations au 1er Janvier 2011				
Risques	**Employeur**	**Salarié**	**Plancher mensuel**	**Plafond mensuel**
Vieillesse invalidité-décès	5,25 %	5,25 %	salaire minimum légal	450.000 F CFA
Prestations familiales	8,4 %	-	salaire minimum légal	450.000F CFA
Accidents du travail	1,75 %	-	salaire minimum légal	450.000F CFA
TOTAL	15,4 %	5,25 %		

Les cotisations sont calculées sur un salaire plancher correspondant au salaire minimum légal et sur un plafond de 450.000 francs CFA par mois.
Le SMIG est de 30.040 FCFA

Annexe n°2 : Taux de commissions : Arrêté n°0273 / MF/DA du 21 Mai 1997

Branches	TAUX (%)	
	Minima	Maxima
Bris de Machine (BDM)	9	14
Automobile	8	12
Incendie	13	17
Bris de Glace	13	15
Dégâts des eaux	13	15
RC Générale	13	16
Vol	13	16
Multirisques professionnels	13	17
Individuelle Accidents	13	17
Transports	12	15
Tous Risques Chantiers (TRC)	9	12
Aviation	A négocier	A négocier
Maladie	11	14
Vie	4	6
Retraite	2 escomptés	2 escomptés

Annexe3 : Organigramme

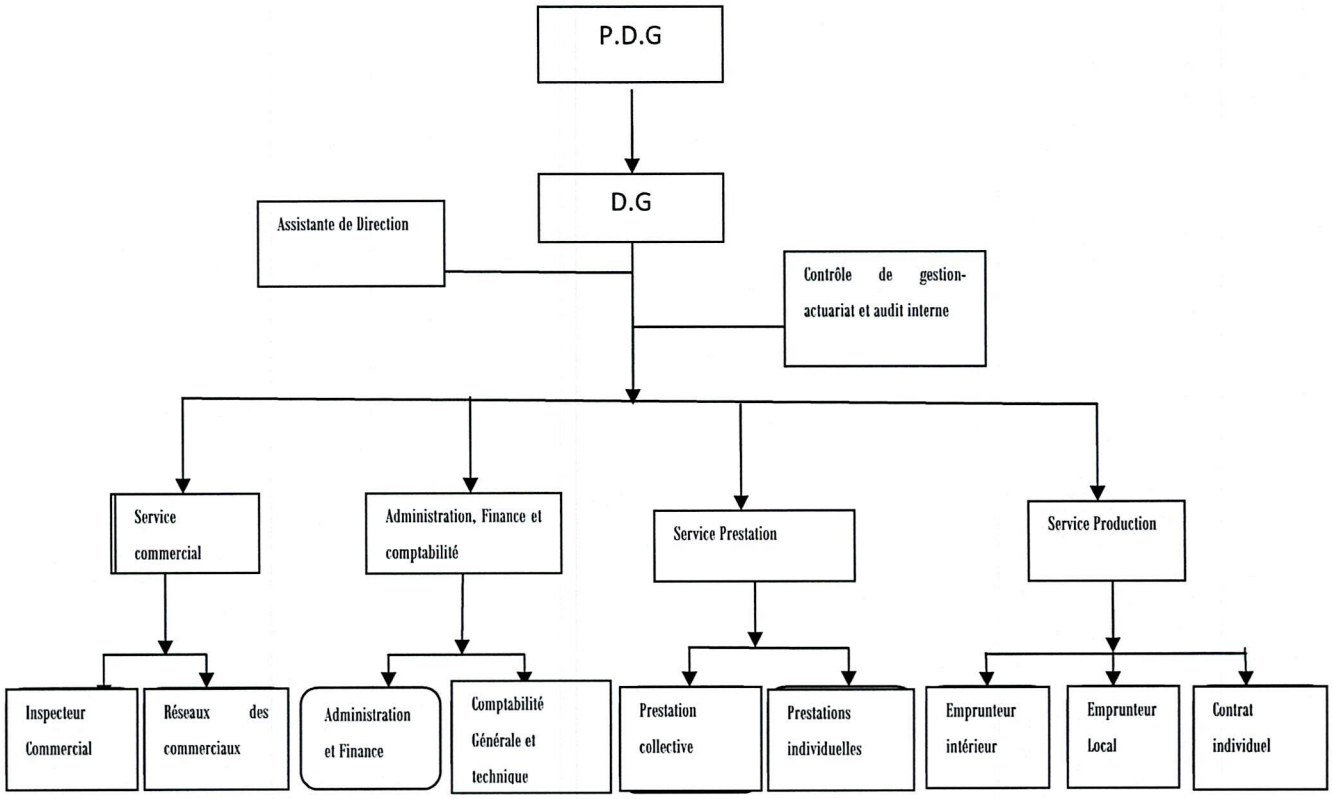


TABLE DES MATIERES

DEDICACE i

REMERCIEMENTS ii

SIGLES ET ABREVIATIONS iii

LISTE DES FIGURES iv

ABSTRACT v

RESUME vi

SOMMAIRE viii

INTRODUCTION GENERALE 1

PREMIERE PARTIE : DESCRIPTION DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER VIE UGAN-VIE 3

CHAPITRE I : PRESENTATION GENERALE DE L'UNION GENERALE DES ASSURANCES DU NIGER-VIE (UGAN-VIE) 4

SECTION I : BREF HISTORIQUE DE L'UGAN-VIE 4

SECTION II : ORGANES DE L'UGAN-VIE : 5

I : Les organes statutaires 5

A : Les organes délibérants 5

B- Les organes de gestion 5

II : Organes d'exécution 6

A. Le service production 7

B. Le service prestation 10

C. Le Service Administratif et Financier 11

D. Le service de Contrôle de Gestion-Actuariat& Audit interne 11

E. Le service commercial 11

CHAPITRE II : FONCTIONNEMENT STRUCTUREL DE L'UGAN-VIE 12

SECTION I : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES STATUTAIRES 12

I Les organes délibérants 12

A. L'Assemblée Générale Ordinaire : (AGO) 12

B. L'Assemblées Générale Extraordinaire : 12

C. L'Assemblée Spéciale 13

II Les organes de gestion 13

A. Le Conseil d'Administration 13

B. La Direction Générale 14

SECTION II : LE FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'EXECUTIONS 15

I- Le Service commercial 15

II- Le service production 15
A. La constitution d'un portefeuille de qualité : 15
B. L'acquisition et la gestion des contrats 16
III- le Service Prestation : 17
IV- Le service administratif et financier : 18
V- Fonctionnement du service actuariat, contrôle de gestion et audit interne 19
SECTION III : REMARQUES ET PROPOSITIONS SUR L'ORGANISATION 20
DEUXIEME PARTIE : LES CONTRATS EPARGNE, EVOLUTION ET PERSPECTIVES : CAS D'UGAN-VIE **23**
CHAPITRE I- NOTION SUR L'EPARGNE 24
SECTION I- GENERALITE SUR L'EPARGNE 24
I- Définition et Théorie sur l'épargne 24
II-Problématique de l'Epargne Au Niger 25
A. Les motifs de l'épargne des ménages 26
B. Le régime de retraite au Niger 26
SECTION II- LES CONTRATS EPARGNE 31
I : Généralités 31
II : Fonctionnement des contrats épargne : 33
CHAPITRE II : EVOLUTION ET PERSPECTIVES DES CONTRATS 35
SECTION I : L'EVOLUTION DES CONTRATS EPARGNE A L'UGAN-VIE 35
I. Evolution Globale de l'UGAN-VIE 35
II. Analyse de la vie des contrats (HR3 et AVE) et des prestations : 36
A. Analyse de la production des contrats épargne : 36
B. Analyse de l'évolution des prestations par nature de prestation : 38
SECTION II : DIFFICUTES, LIMITES ET PERSPECTIVES DES PRODUITS 39
I. Les Difficultés Et Limites des Contrats au Niger 39
II. Les perspectives des contrats épargne au Niger 41
SECTION III : COMMENT AMELIORER LA PRODUCTION DES CONTRATS (HR3 et AVE) 42
CONCLUSION 45
BIBLIOGRAPHIE 46
ANNEXES 47
Annexe n°1 : Structure, Organisation et Financement du régime de sécurité sociale du Niger 48
Annexe n°2 : Taux de commissions : Arrêté n° 0273 /MF/DA du 21 Mai 1997 49
Annexe3 : Organigramme 50