

REPUBLIQUE DU BENIN

MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR
ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE (MESRS)

UNIVERSITE D'ABOMEY-CALAVI (UAC)

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION (FASEG)

**Mémoire présenté en vue de l'obtention des crédits associés au diplôme de
LICENCE PROFESSIONNELLE EN SCIENCES ECONOMIQUES ET DE GESTION
Option : GESTION**

Filière: Finance-Banque- Assurance (FBA)

Thème :

ANALYSE DES FREINS A LA SOUSCRIPTION A
L'ASSURANCE VIE AU BENIN : CAS DE
L'AFRICAINNE VIE BENIN SA

Réalisé et Présenté par :

Julienne M.S. ADJAKA

&

Ferdinand D. EDAH

Sous la direction de :

Maître de stage :

Jabert KYGO KPEHOUNTON

Coordonnateur National

Maître de mémoire :

Pr Emmanuel HOUNKOU

Agrégé en Sciences de Gestion

Maître Conférence à l'UAC (BENIN)

Année académique : 2014-2015

AVERTISSEMENT



La Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université d'Abomey-Calavi n'entend donner aucune approbation, ni improbations aux opinions émises dans les mémoires. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

DEDICACE1

A

- ma très chère mère BONOU Y. Célestine, ce travail est la récompense des prières, sacrifices et efforts que vous n'avez cessés de faire tout au long de mes études. Santé et longévité à vous ;
- mon très cher père Honoré O. ADJAKA, retrouvez dans ce travail la satisfaction et le réconfort pour tous les efforts que vous avez consenti pour moi. Santé et longévité à vous papa ;
- mes petits frères et petites sœurs, prenez ceci comme un exemple, toute la famille ADJAKA et BONOU.

Mèdessè Solange Julienne ADJAKA

DEDICACE 2

A

- monsieur EDAH Kouessi mon père adoptif. Vous êtes le premier artisan de mes réussites académiques. Ce travail est la dette que je dois à tous ceux qui vous ont connu et aimé.
- monsieur EDAH Robert et EDAH Marcel mes oncles pour vos sages conseils, votre soutien financier et bien d'autres précieux, votre disponibilité croissante et votre encadrement durant toute ma formation universitaire.
- mes frères et sœurs, à tous les membres de la famille EDAH, pour votre détermination à me soutenir durant toutes mes difficultés. Je voudrais ici vous traduire ma profonde gratitude.

Ferdinand D .EDAH

REMERCIEMENT

Le contenu du présent mémoire demeure le fruit d'une jonction d'exhortation, d'encouragement et d'assistance de la part de certaines personnes à l'endroit desquelles nous voudrions adresser nos profondes et sincères gratitudees :

- au professeur agrégé en Science Economique Charlemagne R. IGUE, doyen de la FASEG, pour votre vision et engagement à la valorisation de la faculté ;
- au Professeur agrégé en Science de Gestion Emmanuel HOUNKOU notre maître de mémoire ; malgré vos multiples préoccupations, vous avez accepté de suivre et de coordonner ce travail au prix de grands sacrifices ;
- au Dr Augustin CHABOSSOU, vice doyen de la FASEG, pour votre vision et engagement à la valorisation de la faculté ;
- à Mr Jores AGBOVOEDO, malgré vos multiples préoccupations, vous avez accepté suivre le travail ;
- à Mr Jabert KYGO KPEHOUNTON notre maître de stage, pour sa disponibilité et ses conseils ;
- à Mr Martin HOUNDJI, Directeur Général de l'Africaine Vie Bénin SA. pour nous avoir permis d'y effectuer notre stage ;
- à Mr DJOSSOU Edvé, pour sa disponibilité, son sens de partage, le conseiller infatigable qu'il a été pour nous ;
- à tout le personnel de l'Africaine Vie Bénin SA. pour nous avoir reçus en tant que stagiaires ;
- à ma tante Célestine E. ADJAKA, pour m'avoir donné le gout de l'étude ;
- à mon tuteur Sèmliko KOUTON, pour ses conseils et aides ;
- à Mr Marcel VODOUNGBE, pour ses conseils ;
- à mon oncle EDAH Robert, l'homme qui ne ma jamais laissé durant toute mes formations académiques.

SIGLES ET ACHRONYMES

AFRICA-RE : Société Africaine de Réassurance

ARGG : Assurance et Réassurance du Golf de Guinée

ASMAB : Association pour la Solidarité des Marchés du Bénin

AVIE : Assurance Vie

BGFI : Banque Gabonaise pour les Finances et Investissements

BSIC : Banque Sahélo saharienne pour l'Investissement et le Commerce

CICA-RE : Compagnie Commune de Réassurance de la CIMA

CIMA : Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances.

FASEG : Faculté des Sciences Economiques et de Gestion

NSIA Vie : Nouvelle Société Interafricaine d'Assurance Vie

PAPME : Agence pour la Promotion et d'Appui aux Petites et Moyennes Entreprise

PEBCo : Promotion de l'Epargne-Crédit à Base Communautaire

SAHAM-Vie : Compagnie d'assurance-vie

SGBBE : Société Générale de Banque du Bénin ou Société Générale du Bénin

SONAR : Société Nationale d'Assurances et de Réassurances

UBA-Vie : Union Béninoise d'Assurance-vie

Liste des tableaux

| | |
|--|----|
| Tableau 1 : Analyse SWOT du réseau individuel de l'Africaine Vie..... | 16 |
| Tableau 2 : Analyse SWOT de l'Africaine Vie..... | 17 |
| Tableau 3 : Analyse descriptive de la motivation des clients a souscrit..... | 40 |
| Tableau 4 : L'accueil au niveau de l'assurance vie..... | 41 |
| Tableau 5 : Analyse des prestations de service de l'Africaine Vie..... | 41 |
| Tableau 6 : Satisfaction des clients après entretiens..... | 42 |
| Tableau 7 : Causes de réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance vie..... | 42 |
| Tableau 8 : Tests du Khi-deux..... | 43 |

RESUME

La libéralisation de la branche vie réalisée en 1994 a dopé la souscription de L'assurance vie au Bénin. Mais dix années après, la croissance des émissions d'assurance vie a ralenti et les effets attendus de l'ouverture de cette catégorie d'assurance demeurent approximatifs et moins patents. La souscription de contrats d'assurance vie vise deux finalités, la prévoyance et/ou l'épargne. L'assurance sur la vie apparaît ainsi comme une technique efficace de protection sociale, en ce sens qu'elle permet par l'allocation de revenu, de parer aux conséquences de la défaillance de l'intégrité physique. Au plan macroéconomique, le rôle de l'assurance vie s'exprime par le titre de collecteur d'épargne et d'investisseur institutionnel conféré à toute compagnie d'assurance. Mais, l'exploitation de l'assurance vie est confrontée depuis quelques années à un ralentissement important de souscription qui d'ailleurs a beaucoup de réquisition sur le chiffre d'affaire de la branche vie. Pour mieux appréhender le phénomène des freins à la souscription à l'assurance vie une enquête a été réalisée auprès de 70 souscripteurs de contrat vie pour mieux comprendre ces freins et les raisons nécessaires. Notre cadre d'étude est l'Africaine Vie Bénin SA. Plusieurs facteurs justifient les freins à la souscription à l'assurance vie au Bénin. Il s'agit notamment de : la non satisfaction des prestations de l'Africaine Vie, la crainte de crédibilité, le niveau de revenu très bas des clients, l'affaire de ICC service.

Mots clés : Assurance vie, souscription, prévoyance.

SUMMARY

The liberalization of the branch life realized in 1994 doped the suscription of The life insurance in Benin. But ten years later, the growth of the emissions of life insurance slowed down and the effects expected from the opening of this category of insurance remain approximate and less obvious. The subscription of life insurance policies aims at two purposes, at the foresight and\or at the savings. The life insurance so appears as an effective technique of social welfare, in the sense that she allows by the allowance of income, to counter in the consequences of the failure of the physical integrity. In the macroeconomic plan, the role of the life insurance expresses himself by collector's title of savings and institutional investor conferred on any insurance company. But, the exploitation(operation) of the life insurance is confronted since a few years with an important slowing down of subscription which moreover has a lot of requisition on the figure of affair(business) of the branch life. To arrest(dread) better the phenomenon of brakes to the subscription to the life insurance a survey(investigation) was realized with 70 subscribers of contract life to understand(include) better these brakes and the necessary reasons. Our frame(executive) of study is the African Life Benin limited company. Several factors(mailmen) justify brakes in the subscription in the life insurance in Benin. It is a question in particular of: the not satisfaction of the prestatons of the African Life, the fear of credibility, the level of very low income of the customers, the affair(business) of ICC service(department).

Keys word : insurance life, subscription, forethought

SOMMAIRE

INTRODUCTION

| | |
|--|----|
| CHAPITRE I : CADRE INSTITUTIONNEL ET THEORIQUE DE L'ETUDE..... | 4 |
| <i>Section 1</i> : Cadre institutionnel de l'étude..... | 4 |
| <i>Section 2</i> : Cadre théorique de l'étude..... | 18 |
| Chapitre II : Revue de littérature, Hypothèses et cadre méthodologique | 22 |
| <i>Section 1</i> : Revue de littérature et Hypothèses..... | 22 |
| <i>Section 2</i> : Cadre méthodologique de l'étude..... | 36 |
| CHAPITRE III : Cadre empirique de l'étude | 40 |
| <i>Section 1</i> : Présentation des données et analyse des résultats..... | 40 |
| <i>Section 2</i> : Suggestions | 46 |
| Conclusion..... | 48 |
| Références bibliographiques..... | 49 |
| Annexes | |

INTRODUCTION

L'évolution de l'homme a toujours été accompagnée du besoin de protection, non seulement de son patrimoine, mais aussi de sa personne et notamment pour le maintien d'un bon niveau de vie lors de sa vieillesse. La souscription d'un contrat d'assurance-vie constitue l'une des solutions auxquelles il peut recourir.

Dans les pays africains en général, les insuffisances de la protection sociale devraient interpeler à la fois les gouvernants et les populations à accorder une place prépondérante à l'assurance vie. Au Bénin, la libéralisation du secteur de l'assurance-vie réalisée en 1994 a suscité un engouement pour la souscription des contrats d'assurance-vie. C'est ainsi que l'Africaine Vie Bénin SA, l'une des compagnies d'assurance vie accompagne toute personne désireuse à planifier sa vie dans un futur proche. Elle a pour mission de contribuer à l'essor de l'assurance –vie dans la zone CIMA en général et au Bénin en particulier en donnant une meilleure image de l'assurance-vie.

Mais après une décennie d'activités, la croissance des émissions d'assurance vie a ralenti. En effet, sur les 35.5 milliard de FCFA (environ 71 millions USD) du chiffre d'affaire réalisé en 2012 par les 14 entreprises qui animent le secteur des assurances du Bénin, plus de 25 milliard sont réalisés par les sociétés IARDT (Incendie, Accident, Risque divers et Transport) ou société non vie dont 11.6 milliard de FCFA provenant de l'assurance automobile et 7.8 milliard des accidents et maladies, alors que les assurances vie ont cumulés un chiffre d'affaire d'environ 10 milliard de FCFA a-t-on appris auprès du département assurance de la direction générale des affaires économiques. Au regard des analyses de ces données collectées, nombreux sont les béninois qui ne se retrouvent pas encore dans ce monde d'assurance « cette réticence liée à la faiblesse du pouvoir d'achat fait que les clients trouvent les services d'assurance chers ». Cet état de pauvreté n'est pas le seul problème lié aux hésitations des clients à la souscription à l'assurance vie: (Interrogé par Xinhua, Benjamin TOSSOU, gestionnaire dans une société d'assurance à Cotonou) (Agence de presse Xinhua).

C'est dans ce cadre que s'inscrit la présente étude sur le thème : « Analyses des freins à la souscription à l'assurance vie au Bénin : cas de l'Africaine Vie Bénin SA », qui a pour but d'appréhender les obstacles liés à la souscription aux produits d'assurance vie.

La présente étude est structurée en 3 chapitres. Le premier chapitre présente le cadre institutionnel et le déroulement du stage de notre étude. Le deuxième chapitre aborde le cadre théorique et méthodologique de l'étude. Le dernier chapitre expose la présentation des résultats, l'analyse des données et l'approche de solutions. Il formule eu égard aux résultats, des recommandations à l'endroit de l'Africaine Vie Benin SA.

CHAPITRE I :

CADRE INSTITUTIONNEL ET THEORIQUE DE L'ETUDE

Ce chapitre vise à présenter le cadre institutionnel et théorique de l'étude.

Section1 : Cadre institutionnel de l'étude

Paragraphe1 : Présentation du cadre institutionnel de l'étude

1-1 Historique de l'Africaine Vie Bénin SA

Après la Conférence des forces vives de la nation en Février 1990, certains secteurs de l'économie qui étaient jusque là monopole de l'Etat ont été libéralisés. Dans ce registre, figure le secteur des assurances ou le monopole était détenu par la SONAR. L'Assurance vie fut le premier secteur à être libéralisé en 1992 avec la création de trois sociétés : UBA Vie, ARGG et GROUPAMA Vie (actuel SAHAM Vie Bénin).

En 1998, la branche des Assurances dommages encore appelée IARDT a été libéralisée à son tour suite à la liquidation de la SONAR avec la création de cinq compagnies à savoir : L'Africaine des Assurances (AA), la Nouvelle Société Africaine d'Assurance du Bénin (NSAB) actuel NSIA, la Fédérale des Assurances (FEDAS), la Générale des Assurances du Bénin (GAB) et la Société Béninoise d'Assurance Accidents (SOBAC).

Créée le 23 Août 2007, l'Africaine Vie Bénin SA., ex-PAPME-Vie est membre du groupe l'Africaine des Assurances qui est la toute première compagnie née au Bénin exerçant dans la branche dommage et du réseau globus. L'Africaine Vie Bénin SA.est une société d'assurance au capital de 500.000.000FCFA en 2007 puis porté à 1.000.000.000FCFA au cours de l'année 2009, capital entièrement libéré, elle a obtenu son agrément sous le numéro 951/MF/DC/SGM/DGE/DA .Elle est située à Patte d'Oie en face de la Direction Générale de la Caisse Nationale de Sécurité sociale (CNSS) à côté de DHL.

Les promoteurs de l'Africaine Vie Bénin SA sont : l'Africaine des Assurances, leader du marché béninois des assurances, l'agence PAPME, spécialisé dans la micro finance, la CICA- RE, premier réassureur sous régional, ainsi que quelques personnes morales et physiques. Ses réassureurs entre autre sont la CICA- RE, l'AFRICA- RE, CONTINENTAL-RE etc.

1-2 Mission et objectifs de l'Africaine Vie

1-2-1-Mission

L'Africaine Vie Bénin SA. accompagne toute personne désireuse de planifier sa vie dans un futur proche. Elle a pour mission de contribuer à l'essor de l'assurance –vie dans la zone CIMA en général et au Bénin en particulier en donnant une meilleure image de l'assurance-vie.

1-2-2-Objectifs

Comme toute société, l'objectif de l'Africaine Vie Bénin SA. est de satisfaire la population béninoise en matière d'assurance vie tout en augmentant son chiffre d'affaires. La vision de l'Africaine Vie Bénin SA. est de devenir un assureur vie de référence au Bénin et dans la sous-région. Pour cela, elle a pour objectif principal de démontrer qu'on peut faire de l'assurance vie autrement, en restant coller au réel besoin de la clientèle notamment la plus démunie, tout en reflétant un certain nombre de valeur positive. Pour atteindre cet objectif, l'Africaine Vie Bénin SA. doit améliorer ses services et produits puis mieux connaître le comportement de ses clients face à ces services et produits.

1-3 Les activités de l'Africaine Vie Bénin SA

L'activité de l'Africaine Vie consiste à la production, à la cession des produits d'assurance, à la capitalisation (EPARGNE + INTERET) et aux prestations diverses (rachat partiel, rachat total, avance etc.....)

L'Africaine vie dispose d'une gamme de produits très variés parmi laquelle on peut citer : Assurance Indemnité Fin Carrière (IFC), Prévoyance Entreprise, Assurance Sérénité Pension/Assurance Sérénité Retraite/Assurance Sérénité Investissement/ Assurance Libre Sérénité, Assurance Education/Assurance Education Mixte, Assurance Retraite Collective, Temporaire Décès, Micro-Assurance, Assurance Bouclier Emprunteur, Bancassurance, Assurance Obsèques <<Sans soucis>> (actuellement en rupture de stock, Prévoyance Individuelle, etc. Ces dernières sont un peu plus décrites dans la suite :

- **L'Assurance Prévoyance Individuelle**

C'est un contrat décès à capitaux constants souscrit individuellement soit par les parents dans un souci de prévoyance, soit par les emprunteurs des différents organismes de crédit pour la couverture des prêts. Ce contrat prévoit le versement du capital garanti en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat pour la prévoyance. Dans le cas d'une opération de couverture de prêt bancaire, il est payé à l'organisme prêteur le solde dû du prêt, et la différence est versée au(x) bénéficiaire(s) désigné(s) par l'assuré.

- **L'Assurance Bouclier Emprunteur Individuel :**

C'est un contrat décès, à capital décroissant souscrit individuellement par les emprunteurs des différents organismes de crédit pour la couverture des prêts. Ce contrat prévoit le versement du capital restant dû du prêt à la date du décès ou de l'invalidité absolue et définitive de l'assuré avant la date terme du contrat (Bancassurance).

- **Assurance Obsèques <<Sans soucis>> :**

C'est un contrat décès à capitaux constants, souscrit individuellement et qui prévoit le versement du capital garanti en cas de décès des personnes assurées avant le terme du contrat pour la prise en charge de leurs frais d'obsèques (actuellement en rupture de stock).

- **L'Assurance Education :**

C'est un contrat d'assurance décès souscrit par des parents ou parrains au profit de leurs enfants ou filleuls. Ce contrat prévoit le versement d'une rente (ou bourse) en cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat pendant une durée précise au contrat.

- **L'Assurance Education Mixte :**

C'est un contrat d'assurance vie généralement souscrit par des parents ou parrains au profit de leurs enfants ou filleuls. Il prévoit le versement d'une rente (ou bourse) au terme du contrat si l'assuré est en vie à cette date. En cas de décès de l'assuré avant le terme du contrat, l'assureur commence à verser un capital correspondant à une demi-annuité de rente en plus d'une rente partielle au bénéficiaire dès la date du décès jusqu'au terme du différé, puis une rente certaine jusqu'au terme du contrat.

- **L'Assurance Sérénité Retraite/Pension/Investissement/Libre Sérénité :**

C'est un contrat d'épargne. IL permet à l'assuré de se constituer un complément de retraite. IL a pour objet de garantir la constitution d'une épargne en vue de la retraite. Au départ à la retraite de l'assuré au terme, l'Africaine vie Bénin lui reverse le contenu du compte retraite. En cas de décès avant le terme du contrat, elle verse aux bénéficiaires désignés par l'assuré un capital décès équivalent au montant de la dernière prime annuelle payée en plus l'épargne constituée au moment de décès. En cas d'invalidité absolue et définitive par suite de maladie ou d'accident, elle verse à l'assuré même ou aux bénéficiaires désignés aux conditions particulières la valeur de son compte retraite au moment de la reconnaissance de l'état d'invalidité absolue et définitive augmentée du montant de la dernière prime annuelle payée. Les contrats Sérénité de l'Africaine vie Bénin sont susceptibles de connaître des modulations suivant les besoins des clients dans le respect des exigences de la législation en assurance. Le contrat Sérénité peut être souscrit en vue d'un investissement futur. Ce capital peut servir de garantie à une banque pour octroyer à ses clients des prêts immobiliers en vue de la construction de leur logement.

- **L'Assurance Prévoyance Entreprise :**

C'est un contrat groupe décès à adhésion obligatoire souscrit par des chefs d'entreprises au profit de leurs salariés. Ce contrat permet d'éviter des cotisations souvent imprévisibles pour les employés à l'occasion du décès de l'un des leurs, ou des sorties exceptionnelles de fonds de soutien par l'entreprise en cas de décès.

- **Assurance Bouclier Emprunteur Groupe :**

C'est un contrat groupe décès à adhésion obligatoire souscrit par des organismes de crédit pour la couverture des prêts qu'ils accordent à leurs clients. En cas de décès de l'emprunteur avant le remboursement intégral de son prêt, ce contrat prévoit le versement du capital restant dû en principal à l'organisme prêteur (Bancassurance).

- **L'Assurance Indemnité de Fin de Carrière (IFC)**

Le contrat d'assurance vie indemnité de fin de carrière a pour objet le paiement au profit des travailleurs appartenant aux catégories couvertes par le contrat, des indemnités qui leur sont dues par l'entreprise à leur date de départ à la retraite dans la limite du fonds constitué, conformément aux articles 36 et 82 de la convention collective Générale du travail et aux dispositions applicables en vigueur dans l'entreprise concernée, sous la double condition d'être en vie et d'être effectivement présent dans l'entreprise à cette date.

A titre accessoire, le contrat garantit également au salarié assuré conformément à l'article 36 de la convention générale du travail, en cas de licenciement par l'employeur avant son départ à la retraite sauf cas de faute lourde, le versement d'une indemnité de licenciement, si cette garantie a été souscrite par l'entreprise.

- **La Temporaire Décès**

Elle est une assurance par laquelle l'assureur s'engage à verser au bénéficiaire désigné le capital fixé au contrat en cas de décès de l'assuré avant le terme prévu au contrat. L'assurance Temporaire Décès est une assurance à fonds perdu, si l'assuré est vivant au terme du contrat, l'assureur n'aura rien à payer.

- **La Micro - Assurance**

La micro-assurance est un mécanisme de protection des personnes à faibles revenus contre certains risques (accident, maladie, décès...etc.) en échange du paiement de primes d'assurance adaptées à leur pouvoir d'achat et à leur niveau de risques encourus. La micro-assurance vise principalement les travailleurs à faibles revenus dans les pays en voie de développement, particulièrement ceux qui œuvrent dans le secteur informel et sont souvent desservis par les assureurs privés classiques et les systèmes d'assurance sociale.

- **La Bancassurance**

C'est la vente des produits d'assurance par l'intermédiaire d'un réseau bancaire

Ce terme désigne aussi les différents modes de rapprochement entre les établissements bancaires et les sociétés d'assurance. Pour l'Africaine vie, la bancassurance consiste en l'adaptation des produits d'assurance vie aux besoins du secteur bancaire. Par ailleurs, depuis les années 1970, les banques et les sociétés d'assurance se sont associées pour créer la Bancassurance. En France par exemple, les banques sont devenues les premiers réseaux de distribution des produits d'assurance vie, au détriment des agents généraux et des courtiers. Parmi, les produits vie de la bancassurance, nous pouvons à priori parler de l'emprunt bancaire.

- **L'Assurance Retraite Entreprise**

C'est un contrat souscrit par les chefs d'entreprise au profit de leurs salariés en vue de leur constituer un complément de retraite. Ces contrats favorisent la fidélisation des employés. Le paiement de la prime peut être réparti entre employeur et employé.

Paragraphe2 : Environnement, organisation générale et fonctionnement de l'Africaine Vie Bénin SA

2-1Environnement

L'Africaine Vie Bénin SA ne vit pas en autarcie. Elle évolue dans un environnement qui est l'ensemble des éléments extérieurs à l'Africaine Vie Bénin SA et pouvant l'influencer et sur lesquels elle peut tenter d'agir. L'écoute de cet environnement est donc primordiale pour toute entreprise qui se veut apte à faire face efficacement aux brusques changements de son environnement. Nous distinguons l'environnement général et l'environnement spécifique.

2-1.1 L'environnement général

L'environnement général est constitué de l'environnement technologique, économique, juridico-administratif, politique et socioculturel.

Sur le plan technologique, l'Africaine Vie Bénin SA dispose d'un parc informatique, d'une connexion internet ADSL qui lui permet l'accès à la toile mondiale qui est internet.

Sur le plan économique, l'Africaine Vie Bénin SA est en plein dans la sphère macroéconomique du Bénin.

Sur le plan juridique, les activités de l'Africaine Vie Bénin SA sont soumises au code CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances).

La libéralisation de la branche vie réalisée en 1994 est une décision juridiquement favorable au bon fonctionnement de l'Africaine Vie Bénin SA.

L'Africaine Vie Bénin SA tout comme les autres compagnies d'assurance, bénéficie d'une image peu valorisante auprès du public. En effet, l'évocation des assurances au Bénin reste à tort ou à raison encore négative. Le problème de "l'ancienne gestion" issue de la prise en charge du secteur de l'assurance par l'Etat en 1974 et l'évolution de la Société Nationale d'Assurances et de Réassurances (SONAR), monopole d'Etat, semble avoir institué dans une certaine mesure une crise de confiance au sein de la population. De ce fait l'environnement socioculturel de l'Africaine Vie Bénin SA est très peu favorable à son épanouissement.

2-1.2 Environnement spécifique

C'est un réseau composé de consommateurs, de commerciaux, de partenaire, de fournisseurs et prestataires de service, de concurrents, etc.

Les consommateurs sont les souscripteurs de contrats près de ladite compagnie. Ils sont des hommes et femmes ayant au moins 18ans et au plus 65ans. Les entreprises de micro-finance sont aussi des clients de l'Africaine Vie Bénin SA.

A la différence des pays occidentaux, les facteurs psychosociologiques prédisposent et conditionnent l'acteur béninois à un rejet de l'assurance sur la vie. Ainsi, l'Africaine Vie Bénin SA possède un réseau de conseillers en assurance vie chargé de la promotion et la vente des produits d'assurance vie. Ces conseillers sont des hommes et femmes d'un niveau intellectuel moyen, convaincant et disposant d'une facilité à communiquer. Ces conseillers sont répartis sur l'ensemble du territoire national et sont regroupés en coordination. Il existe une coordination par département. Les conseillers sont rémunérés grâce aux commissions qu'ils perçoivent sur les contrats vendus. Ils bénéficient aussi, en fonction de leur chiffre d'affaires réalisé des frais supplémentaires appelé frais fixes et frais d'aide à la prospection.

Les partenaires de l'Africaine Vie Bénin SA sont les banques de la place à savoir ECOBANCK BENIN SA, BOA, CCP, SGBBE, UBA, DIAMOND BANK, BGFI BANK,

BSIC, BANQUE ATLANTIQUE, BIBE, ORABANK qui sont des organismes préleveur. Lesdites banques et certaines institutions de micro-finance (ASMAB, PEBCo, etc.) entretiennent un autre type de partenariat avec l'Africaine Vie Bénin SA. En effet, ces dernières étant des institutions de financement de crédit, imposent une condition préalable aux bénéficiaires de crédit. Cette condition oblige ces dernières à contracter une assurance en cas d'invalidité ou d'incapacité à honorer à son engagement de remboursement du crédit obtenu. Aussi, l'Africaine Vie Bénin SA a des partenariats avec des hôpitaux pour que les souscripteurs fassent des visites médicales en préludes à la signature de contrats d'assurance vie. Notamment la clinique MAHOUNA, la clinique Boni, etc.

Les concurrents de l'Africaine Vie Bénin SA sont les compagnies d'assurance vie : UBA-VIE, ARGG, COLLINA-VIE, AVIE et NSIA-VIE.

2-2 Organisation structurelle et fonctionnement

Pour mieux comprendre l'organisation et le fonctionnement de l'entreprise, nous nous attarderons sur ses différentes ressources et sa structure organisationnelle. Pour accomplir ses différentes tâches, la compagnie dispose d'un personnel assez dynamique constitué d'un Directeur Générale (DG), une secrétaire particulière et caissière, des chefs de service et un coordonateur national.

L'Africaine Vie Bénin SA. ex PAPME VIE, est constituée de deux (02) organes.

➤ Organe d'administration

Elle est administrée et gérée par un conseil d'administration composé de sept(07) membres. Présidé par Monsieur ZINSOU Cosme, le Conseil Administration est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir au nom de la compagnie et pour autoriser tous les actes ou opérations relatifs à son objet.

➤ Organe de gestion

L'Africaine Vie Bénin SA dispose de deux (02) organes de gestion que sont :

❖ La Direction Générale

L'Africaine Vie Bénin SA dispose d'un directeur général assisté d'un secrétariat de direction, et de (04) quarte services que sont, le service « Comptabilité et Finance », le service « Production et Informatique », le service « Technique et Commercial » et le service « Audit Interne »

- **Le Directeur Général**

Le Directeur Général assure la gestion de la société. Il est doté des pouvoirs les plus étendus pour la représenter, contracter en son nom et l'engager pour tous les actes et opérations qui relèvent de l'objet social. La fonction managériale du Directeur Général consiste à l'intégration des ressources humaines, matérielles et financières de l'entreprise, en vue d'atteindre les objectifs fixés.

Le Directeur Général est assisté dans ses fonctions de différents services techniques (Voir organigramme).

Leurs attributions se définissent comme suit :

- **Le secrétariat particulier**

Le secrétariat particulier est chargé de recevoir, de traiter et d'envoyer les courriers. C'est le service qui gère les appels et les rendez-vous du directeur général. Il traite aussi les mails et les informations qui entrent dans la compagnie.

C'est aussi à ce niveau que se trouve la caisse qui est divisée en caisse centrale et menu dépense. La caisse centrale qui est la caisse production c'est-à-dire la ou sont payés les primes du contrat. Quant à menu dépense, elle s'occupe du fonctionnement des prestations de la maison et des petites dépenses.

- **Service « Comptabilité et Finance » (SCF)**

Ce service s'occupe de la gestion comptable et financière de l'entreprise. Cette mission est donc assumée par deux (02) sous-service à savoir :

- ✓ Le sous-service « Comptabilité et Budget » ;
- ✓ Le sous-service « Finance et Trésor ».

- **Service « Production et Informatique » (SPI) :**

Le service Production et Informatique a pour mission la gestion de la production en général et de l'informatique. Cette mission est assurée par trois embranchements qui sont :

- Réseau individuel (Production des contrats individuels) et l'encaissement
- Information, statistique et Gestion du pack informatique de l'Africaine Vie.
- Il est chargé de la maintenance du réseau informatique et de l'élaboration des statistiques en vue des prises de décision de gouvernance au sein de la compagnie. Ce service occupe une position centrale et capitale dans la compagnie.

- **Service « Technique et Commercial » (STC) :**

Ce service s'occupe du volet commercial, réseau collectif direct et courtage, portefeuille réassurance et clientèle, réseau bancassurance et IMF, recouvrement et enfin des différentes prestations.

- Commerciale s'occupe du volet collectif c'est-à-dire les personnels des sociétés qui veulent assurer leurs employés ;
- Cotation c'est une stimulation du capital qu'un client aura à terme de son contrat ;
- Recouvrement c'est un embranchement qui s'occupe des impayés des clients qui s'effectue par des relances téléphoniques ou postal.

- **Service « Audit Interne » (SAI) :**

Le service Audit Interne assure la mise en place de procédures et mécanismes visant à obtenir le bon déroulement des différentes activités de la compagnie, et veiller à leur respect et à leur bonne application. Il assure également la gestion des ressources humaines. Il est composé de (02) sous services : L'Audit Interne et La Ressource Humaine.

Mise à part ces services, il existe la coordination nationale qui occupe particulièrement du réseau individuel.

- **Coordonnateur national**

Le coordonnateur s'occupe du volet formation, gestion des conseillers et validation des contrats conclus avec les clients. Il est assisté par des coordonnateurs principaux et des sous coordonnateurs. Les sous coordonnateurs ont à leurs tours des chefs d'équipe qui tiennent des réunions avec des conseillers à la base. Le Coordonnateur national supervise sur toute l'étendue du territoire nationale des formations organisées à l'intention des conseillers afin de leur fournir la connaissance requises pour jouer au mieux leur rôles de conseiller en assurance.

- **Le comité de direction**

Il est l'organe consultatif obligatoire de la compagnie. Il se réunit chaque deux (02) semaines sur demande du Directeur Général et rassemble tous les chefs des services et sous services et aussi le coordonnateur national. Ce comité de direction est consulté pour des décisions importantes.

2-3 Déroulement du stage à l'Africaine Vie Bénin SA et identification des forces et faiblesses

2-3-1 DEROULEMENT DU STAGE

Notre stage pratique effectué à la direction générale de l'Africaine vie particulièrement au niveau de la coordination national qui se charge du réseau individuel, dans le cadre de l'obtention de la Licence professionnelle en Finance Banque Assurance s'est déroulé sous la direction d'un personnel qualifié. Ce service s'occupe de la cession des produits d'assurance en passant par la formation des conseillers en assurance. Notre stage au sein de ce service nous a permis d'une part de nous imprégner des réalités du monde professionnel et d'autre part de mettre en pratique nos nombreuses connaissances théoriques acquises tout au long de notre formation.

Concrètement, durant notre séjour à l'Africaine Vie Bénin SA. , nous avons participé à la réalisation des tâches suivantes :

Au niveau du sous-service « Réseau Individuel » :

- la réception des contrats
- la validation des contrats qu'apportent les conseillers,
- le suivi à l'enregistrement des contrats validés au service production,
- la restitution des reçus aux conseillers pour retour aux clients

Au niveau du Secrétariat :

- l'encaissement des primes,
- transmission des courriers dans les différents services,
- le classement des courriers arrivés et des courriers départ

Au niveau de la comptabilité :

Nous avons transmis des lettres de demande de fournitures, les réclamations de transfert des commissions et des dossiers des conseillers pour l'ouverture des comptes afin de faciliter le paiement de leurs commissions.

Au niveau de l'audit interne :

Nous avons transmis les procès verbaux envoyés par les coordonateurs de chaque département.

Au niveau du sous-service « Production des contrats et Gestion des Prélèvement » :

L'enregistrement des clients dans la base de données de l'Africaine Vie SA est la principale activité menée et suivie ici.

2-3-2 Identification des forces et faiblesses

Le diagnostic du département au sein duquel nous avons fait notre stage se présent comme suit :

Tableau 1 : Diagnostic du département du stage

| Structure Etudiée | Forces/atouts (F) | Faiblesses (Fa) |
|---|--|--|
| SERVICE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL (SDC) | <p>F1-Portefeuille produit attrayant et assez fourni</p> <p>F2-Personnel qualifié</p> <p>F3-Bonne couverture du territoire national</p> <p>F4. Bonne formation dispensée aux conseillers</p> <p>F5-Système de travail et de contrôle basé sur la responsabilité et l'assistance mutuelle</p> <p>F6-Bonne notoriété de la Compagnie</p> <p>F7-Des conseillers jeunes et dynamiques</p> <p>F8-Meilleurs taux de commissionnement sur le marché et existence d'un plan de carrière pour les conseillers</p> | <p>F_{a1}-Insuffisance d'actions commerciales par produits ou par branche de produit en direction de la clientèle.</p> <p>F_{a2}-Insuffisance d'initiatives concrètes de communication (conférences, publication...) en général et sur les garanties offertes en particulier</p> <p>F_{a3}-Absence de données chiffrées par produit.</p> <p>F_{a4}-Instabilité de la tendance des chiffres d'affaires de certaines branches.</p> <p>F_{a5}- Inaccessibilité des statistiques des années antérieures</p> |

Source : Nos recherches à l'Africaine Vie SA.

Diagnostic de l'Africaine Vie Bénin SA.se présente comme suit

Tableau 2 : Analyse SWOT

| Forces | Faiblesses | Opportunités | Menaces |
|---|---|---|--|
| <p>-La bonne situation géographique</p> <p>-Réseau d'intermédiaire couvrant tout le territoire béninois</p> <p>-Meilleur rapport avec les partenaires</p> <p>-Meilleur taux de commissionnement dans le secteur et plan de carrière disponible pour les conseillers</p> <p>-Meilleur rapport qualité /prime</p> | <p>-Absence de politique communicationnelle autour des produits commercialisés</p> <p>-Absence de détails sur le produit libre Sérénité dans le prospectus de l'Africaine-Vie</p> <p>-Absence d'information autour de certains produits</p> <p>-Manque de visibilité de l'Africaine Vie sur le marché</p> <p>-Absence de bureau direct dans les villes à statuts particuliers du pays</p> <p>Le manque de suivi dans la gestion des commissions des conseillers au niveau du service comptabilité</p> <p>- La lenteur des procédures à régler les clients dont les contrats arrivent à échéance</p> | <p>-Bon niveau d'évolution technologique</p> <p>-Appropriation de plus en plus de la culture de l'assurance par la population béninoise</p> <p>-Imposition par l'état de certains produits d'assurances (dommage)</p> <p>- Le logo de « l'Africaine des Assurances » permet aux clients d'avoir confiance et de rester fidèle à l'Africaine Vie Bénin SA</p> | <p>-Manque de communication autour des produits de l'assurance.</p> <p>-Influence négative de certains clients mécontents</p> <p>-</p> <p>concurrente déloyale observée sur le marché béninois d'assurance</p> <p>-Non observati on des règles du code CIMA</p> <p>- La réticence de certains clients face aux produits pour des raisons d'escroquerie</p> |

Source : Nos recherches à l'Africaine Vie SA.

Section 2: Cadre théorique de l'étude

Paragraphe 1 : Problématique, choix du sujet et intérêt de l'étude

1-1 Problématique

L'apparition de l'assurance est considérée comme un phénomène relativement récent même dans les pays en voies de développement. L'on peut comprendre que cette notion soit restée longtemps inconnue dans des pays africains comme le Bénin, dans la mesure où les facteurs économiques et sociaux qui sont à la base du développement de l'assurance n'ont pas connu partout la même évolution. Particulièrement, l'introduction de l'assurance-vie au Bénin remonte à l'installation de succursales de compagnies d'assurances étrangères, au cours des années 60. De nos jours, on distingue des sociétés d'assurance dommages et des sociétés d'assurance-vie.

Les conditions permettant l'assurabilité d'une chose sont l'aléa, c'est-à-dire l'imprévisibilité d'un événement dommageable en tant que tel ou d'une de ses caractéristiques (ex : date du décès), l'indépendance de la volonté de l'assuré (ex : divorce), le caractère licite de l'évènement (ex : impossibilité d'assurer les conséquences d'une condamnation pénale ou d'amendes). Cela implique entre autres que les évènements passés connus sont inassurables (sinistre déjà réalisé). En conséquence, sur le principe, il est possible de souscrire une assurance pour tout événement relatif à la propriété d'un bien meuble, à celle d'un bien immeuble, à la vie, à la santé, etc. Les types de contrats d'assurances les plus connus sont les contrats d'assurance dommage ou IARD (incendie accident et risques divers) et les contrats d'assurance vie.

En 2011, les organismes d'assurance française ont enregistré un chiffre d'affaires global, mesuré par les primes, de 259 milliards d'euros, soit une diminution de 6 % par rapport à 2010, qui s'explique par un accroissement de 3 % du chiffre d'affaire des assurances non vie et une baisse de 14 % du chiffre d'affaires des assurances-vie (Autorité de Contrôle Prudentiel 2011). L'assurance-vie représente une part importante de l'épargne (Bernard Spitz 2010). En effet, sur la période de 2001 à 2005, le taux moyen de pénétration de l'assurance-vie enregistré en France a été de 6,87%. Ce niveau témoigne de l'effort de production des compagnies d'assurance-vie sur le marché français où les émissions de la branche vie font plus du double de celle des sociétés non vie sur la période considérée. La situation est

inversée dans la zone CIMA en raison de certains facteurs notamment le niveau des revenus, la pauvreté monétaire, le faible niveau d'activités économiques, l'analphabétisme et surtout le faible taux de pénétration des assurances vie etc. Force est de constater que dans la zone CIMA particulièrement au Bénin en 2011 les chiffres enregistrés par la branche dommage sont de 25milliards de FCFA au moment où celle vie enregistre un chiffre de 10 milliards de FCFA. Donc le chiffre que la branche dommage a enregistré est plus du double de la branche vie. Sur le marché africain, les émissions vie occupent de loin le second rang avec une part moyenne de 19,80% de la production globale (Direction des Assurances 2007). Ainsi, toutes choses étant égales par ailleurs, le taux de pénétration de l'assurance vie dans l'espace CIMA est à l'image des émissions vie avec une moyenne de 0,20% entre 2001 et 2005. La situation du Bénin épouse la même tendance que celle du marché de la CIMA. Pire, le poids de l'assurance-vie au Bénin dans l'économie qui se situe autour de 0,14% et reste bien en deçà du taux de pénétration CIMA avec un différentiel de 6 points. Comparer aux chiffres à l'échelle mondiale, des efforts notables restent donc à faire au niveau du marché du Bénin qui a affiché, en 2005, un taux de pénétration d'assurance vie de 0,17% (Direction des Assurances 2007). Au vu des chiffres du secteur des assurances, la branche vie occupe au Bénin le second rang par rapport à l'assurance dommages.

Au regard de ces constats, pourquoi les clients hésitent-ils à souscrire à l'Assurance vie ?

De façon plus spécifique on a :

- Quels sont les facteurs expliquant les freins à la souscription à l'assurance Vie ?
- Quelle appréciation les clients ont-ils des prestations de l'Africaine Vie ?

1-2 CHOIX ET INTERET DU SUJET

Tout travail d'un chercheur avéré doit avoir un caractère scientifique pour qu'il soit vérifié, accepté et justifié, à la portée de tout le monde. Notre choix est porté sur «Analyse des freins à la souscription à l'Assurance Vie au Bénin : cas de l'Africaine Vie » puisque ce sujet semble être pertinent pour nos compagnies d'assurance vie au Bénin. Cela leurs permettraient de sensibiliser les clients sur l'importance de l'assurance vie car il s'agit de la vie humaine.

1-3 INTERET DE L'ETUDE

Nous ne faisons pas ce travail pour seulement l'obtention de diplôme mais pour qu'il soit un miroir pour les autres chercheurs qui viendront après nous. Nous voulons que ceux qui viendront après nous, trouvent une documentation fiable, nécessaire et utile qui les aidera à parachever leurs investigations, nous ne voulons pas qu'ils commencent dans le vide. Que ce document soit un modèle pour eux.

➤ INTERET SUR LE PLAN PRATIQUE ET SOCIAL

De façon pratique l'objectif visé par ce travail est de contribuer à l'amélioration de la gestion de la clientèle des compagnies d'assurance vie en particulier l'Africaine Vie. Il est un atout pour les autorités administratives de cette compagnie qui s'attèlent à la gestion de sa clientèle. Il servira de support pour la rédaction d'autres documents sur l'Africaine Vie Bénin SA. Enfin, le même travail peut être intéressant à toute compagnie d'assurance.

Paragraphe 2 : OBJECTIFS

Dans ce travail, notre objectif primordial est : identifier les facteurs expliquant les freins à la souscription à l'assurance vie. Pour y arriver nous voudrions :

- Analyser les facteurs qui sont à la base des freins à la souscription à l'assurance vie.
- Apprécier la perception des clients sur les prestations de l'Africaine Vie Bénin SA.

Chapitre II :

REVUE DE LITTERATURE, HYPOTHESES ET CADRE METHODOLOGIQUE

Ce chapitre aborde la revue de littérature, formulation des hypothèses et le cadre méthodologique.

Section 1 : Revue de littérature et Hypothèses

Paragraphe 1 : Revue de littérature

L'objectif visé ici est de passer en revue les travaux antérieurs dans le domaine de l'assurance-vie à travers la clarification des concepts de contrat d'assurance-vie, de freins et de souscription du contrat d'assurance-vie. Ensuite nous présenterons quelques études sur la demande de contrats d'assurance-vie, sur les ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie et enfin nous aborderons les modèles de régression économétrique utilisés en assurance-vie.

1-1 Clarification des concepts

1-1.1 L'Assurance-vie

Une assurance habituelle permet de se prémunir d'un risque. On distingue deux types d'assurance à savoir l'assurance dommage et l'assurance-vie. L'assurance-vie renvoie à deux notions différentes, l'assurance-vie en cas de décès (life insurance) et l'assurance-vie en cas de vie (annuities) (Bernard et al. 2002). L'assurance en cas de décès a suscité une littérature relativement abondante aux Etats-Unis (Bernheim et al. 1999). Une assurance décès, permet d'offrir un capital à des personnes désignées par l'adhérent, en cas de décès de ce dernier. Les primes sont acquises à l'assureur que l'évènement garanti se produise ou non. L'assurance-vie en cas de vie fonctionne d'une manière différente. C'est un contrat d'épargne. Tous les versements, ainsi que les intérêts générés, vont constituer un capital pour l'adhérent. En cas de vie, l'adhérent touche ce capital épargné ; en cas de décès, les prestations prévues au contrat seront transmises à la personne qu'il aura préalablement désignée, dans le contrat. C'est la clause bénéficiaire. D'où le caractère mixte de certains produits.

1-1.2 Les freins à la souscription à l'assurance vie

Les freins à la souscription consistent en un ralentissement du taux d'engagement. Cet engagement peut être individuel ou collectif (groupe). Le ralentissement du taux d'engagement joue une influence sur les sociétés en charge. Or cet engagement est plus ou moins bénéfique à part égale pour la société et les personnes ou groupe de personne. C'est

ainsi que la souscription à l'assurance vie rencontre d'énormes obstacles après une décennie de marche absolue. On distingue quatre types de souscription à l'assurance vie : la souscription spontanée, la souscription « effet de classe », la souscription forcée et la souscription stimulée

1-1.3 Souscripteur

Le souscripteur c'est celui qui signe le contrat et qui s'engage à payer la prime d'assurance. C'est personne physique ou morale qui, en signant le contrat, adhère pour elle-même et pour les assurés aux conditions générales et particulières de ce contrat (selon LAROUSSE).

1-1.4 Assuré

L'assuré c'est celui sur la tête de qui repose le risque. C'est celui qui est menacé par le risque, c'est la personne garantit par l'assurance.

Selon les contrats, le souscripteur est souvent l'assuré. Mais si le souscripteur n'est pas dans la tranche d'âge c'est-à-dire entre 18ans et 65ans, il désigne un proche à lui qui respecte la tranche d'âge comme assuré. Dans ce cas, c'est quand un malheur arrive à l'assuré que les prestations seront payées.

1-1.5 Bénéficiaire

Le bénéficiaire c'est celui qui reçoit les prestations (les demi-rentes et les rentes prévues) de l'assureur.

1-2 Etude théorique sur les freins à la souscription à l'assurance vie

Les études théoriques sur la demande d'assurance vie, initiées par Yaari(1965), Hakansson (1969) et al (cité par Dieng Momar. Sylla1 et Mouhamadou. Fall2) considèrent l'assurance vie, dans l'hypothèse de l'incertitude liée à la durée de vie humaine, soit comme une forme d'épargne en vue de la retraite soit un legs en cas de décès du chef de famille (en général l'assuré).

Yaari (1965) utilise un modèle à temps continu pour étudier le choix des consommateurs et la demande d'assurance vie dans le contexte de l'incertitude liée à la vie et de l'hypothèse de maximisation de leur utilité espérée. Hakansson (1969), quant à lui, utilise un modèle à temps discret pour étudier les problèmes de choix du portefeuille, de consommation d'assurance, quand la durée de vie est aléatoire et suivant les cas où l'individu est confronté ou non à des situations combinées de legs et d'assurance. Pour ces deux auteurs, la demande d'assurance vie est associée au désir personnel d'un individu de se constituer une épargne pour la retraite ou un legs pour les personnes à sa charge. Hakansson (1969) ira plus loin, en suggérant que le niveau de la demande d'assurance vie varie en fonction de la richesse de l'individu, du revenu courant, du taux d'intérêt, du coût des primes, et de la consommation courante.

Dans le même ordre d'idée, Fischer (1973) utilise un modèle à temps discret pour examiner plus en détail la demande d'assurance vie, à travers un modèle de cycle de vie, de consommation, d'épargne et d'assurance. Il conclut, d'une part, que la demande d'assurance augmente avec la fonction de legs et, d'autre part, que les individus recevant un salaire sont plus disposés à contracter une assurance vie –et plus tôt dans leur vie- que ceux vivant avec leur seule richesse.

Des auteurs tels que, Borch (1977) Campbell (1980), Lewis (1989), examinent la demande d'assurance dans d'autre optique. Pour Borch (1977), l'assurance vie est comme une forme d'épargne en compétition avec les autres produits d'épargne du marché. Il le considère: soit comme un moyen, pour une institution de crédit, de se prémunir contre les risques de perte résultant du décès de l'emprunteur ; soit comme un « moyen de lisser une fluctuation dans le revenu courant ou dans la consommation » ; soit enfin, comme une possibilité, pour un individu, de laisser des actifs liquides « legs » à ces héritiers.

Campbell (1980) analyse la demande d'assurance vie en considérant la possibilité d'une perte de revenu familial liée au décès du salarié principal.

Karni & Zilcha (1986) examinent les effets de l'aversion pour le risque d'un individu –non animé par le désir de laisser un legs- sur la demande d'assurance vie étant donné l'incertitude liée à la durée de vie.

Lewis (1989) pour sa part, examine la demande d'assurance dans la perspective de la maximisation de l'utilité espérée des bénéficiaires (les enfants et le conjoint) pour déterminer

la quantité d'assurance à constituer par le salarié (supposé ici le chef de famille) pour maximiser cette utilité espérée.

Huang, Milevsky & Wang, (2005), considèrent les interactions existantes entre la demande d'assurance vie, la demande d'autres actifs financiers risqués et le niveau optimal de consommation. Ils concluent que la demande d'assurance diminuerait avec un niveau plus élevé des salaires anticipés.

Dans les grandes lignes, les études théoriques sur la demande d'assurance vie considèrent que la demande d'assurance vie varie en fonction de la richesse de l'individu, du niveau de revenu, du taux d'intérêt, de la consommation courante, du nombre de personne à charge de l'assuré, de la probabilité de décès de l'assuré (principal pourvoyeur de revenu) et du degré d'aversion pour le risque.

Toutefois, cette liste de variables –économique et non-économique- dérivée des études théoriques n'est pas exhaustive pour expliciter les variations de cette demande. Les analyses empiriques menées dans ce but se sont attelées à compléter cette liste ou à déterminer les variables susceptibles d'affecter significativement la demande d'assurance vie des consommateurs.

✓ **Quelques études sur la demande de contrat d'assurance-vie**

L'analyse des déterminants de la demande d'assurance-vie s'est développée au début des années 1977 puisque les principaux modèles explicatifs datent des années 1977. Le critère le plus satisfaisant pour ordonner ces modèles de façon cohérente est celui de leur méthodologie d'analyse. Dans ce sens, une première distinction est à faire entre l'approche normative, qui regroupe les analyses d'un comportement rationnel individuel, et l'approche empirique, dont les partisans s'appuient principalement sur les estimations empiriques, c'est à dire sur l'expérience, Ferry (1977).

✓ **Les analyses normatives**

Les analyses normatives reposent toutes sur le principe de la maximisation de l'utilité espérée de la richesse dont les fondements axiomatiques ont été posés par Neumann et Morgenstein (1944). Cependant, un premier type de recherche se limite à l'étude des conséquences directes

de ce principe sur les déterminants de la demande d'assurance-vie. Il s'agit des travaux de Fortune (1973), de Jones-lee (1975) et de Klein (1975), qui constituent l'approche directe de l'utilité espérée. Un second type de modèle analyse la demande d'assurance-vie dans le cadre des portefeuilles des individus, qui incluent d'autres actifs que les déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE (Page 8) ceux de couverture. Cette généralisation est due à Yaari (1965), Hakansson (1969), Fischer (1973) et Richard (1975), dont les travaux sont essentiels.

1-3 Les analyses empiriques sur la demande d'assurance vie.

Les analyses empiriques ne se réfèrent pas, a priori, à des normes de comportement, mais relèvent les variables qui sont susceptibles d'expliquer la demande d'assurance-vie et sondent la réalité pour connaître l'intensité et le sens effectif de ces facteurs. Cette approche regroupe les travaux de Farmer (1968), d'Hammond et al. (1967), d'Anderson et Névin (1975). Cette approche met en évidence des problèmes de définition délaissés par les méthodes normatives et renseigne sur la réalité de l'influence des déterminants de la demande d'assurance-vie. Les méthodes empiriques consistent à analyser les diverses variables expliquées, à recenser les facteurs explicatifs retenus et à étudier via des tests statistiques, leur influence sur les variables expliquées. La demande d'assurance-vie a été appréhendée d'une part, par des variables de nature différente, d'autre part à partir de populations diverses Ferry (1977). La demande d'assurance-vie est, en toute rigueur, la quantité d'assurance demandée : c'est-à-dire les sommes assurées. De ce fait, pour Christian Ferry (1977), les sommes assurées apparaissent comme la variable à expliquer par excellence. Et la plus part des études empiriques se réfèrent aux sommes assurées prises sous une forme ou une autre. Toutefois, d'autres études retiennent les primes comme variable expliquée. Les primes sont le produit des quantités d'assurance demandées par le taux de prime, qui est le prix d'un franc d'assurance (Ferry 1977). Les critiques de ces travaux portent sur l'influence de ce taux, dont les déterminants peuvent être différents de ceux des sommes assurées et dont, en conséquence, l'introduction comme élément de la variable expliquée pourrait faire diverger les estimations de leurs vraies valeurs.

Des distinctions plus fines apparaissent au sein même des études qui retiennent les sommes assurées comme variable expliquée. En effet, Fortune (1973) analyse le montant des sommes

assurées en cours, c'est-à-dire le net des provisions mathématiques. D'autre part, Rottman (1968) préconise, comme variable expliquée, les variations du montant des sommes assurées en cours, alors que Lee et Whitaker (1971) plaident en faveur de l'utilisation des nouvelles sommes souscrites. Le premier reproche aux nouvelles souscriptions de ne pas tenir compte des éléments tels que les rachats, les réductions, qui représentent néanmoins un ajustement de la demande d'assurance-vie, les seconds critiquent les variations des sommes assurées sur le fait que cette variable inclut des facteurs tels que les sinistres. (Déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie Réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE 2012-2013, Page 9). Cependant d'autres études plus récentes concilient les deux approches précédentes en s'intéressant à la probabilité qu'un individu détienne un produit d'assurance-vie, Bernard (2002).

1-4 L'approche actuarielle d'évaluation de l'option de rachat

L'approche actuarielle classique consiste à évaluer l'option de rachat à partir d'études statistiques sur le comportement de rachat. Les actuaires distinguent généralement deux types de rachat, le rachat structurel et le rachat conjoncturel, Jung (2003), Bresson et Lehmann (2000). Lorsque la décision de rachat est prise indépendamment du niveau des taux du marché, on parle de rachat structurel, c'est un rachat récurrent et permanent qui est généralement modélisé en tenant compte de facteurs exogènes tels que l'âge, la fiscalité, le sexe... En revanche, si la décision de rachat est motivée par une opportunité du marché, on parle de rachat conjoncturel, C. Bernard (2007). Les actuaires nuancent cependant le comportement rationnel par la prise en compte de facteurs exogènes liés par exemple aux droits de successions avantageux, aux pénalités de sortie, aux primes de fidélité, et surtout à la perception subjective que l'assuré a de l'écart entre le taux servi par le contrat et le taux du marché, en particulier certains auteurs introduisent un coefficient de latence, Bossy et al. (1997). Dans sa thèse, Pras (1998) étudie l'impact de variables économiques telles que la maturité du contrat, la fiscalité, la saisonnalité et les taux en effectuant une régression sur des données historiques, Jung (2003), propose quant à elle un modèle de rachat visant à mesurer le risque maximum auquel l'assureur doit se préparer à faire face en supposant que le rachat a lieu si la valeur actuelle probable d'un autre placement est supérieure à celle du contrat détenu, Bossy et al. (1997) critiquent l'évaluation de l'option de rachat réalisée sous l'hypothèse d'absence d'opportunité d'arbitrage en marché arbitré ; ces auteurs soulignent le fait que l'option de rachat ne peut être librement négociée, car certes l'assuré peut exercer son

droit de rachat du contrat mais ne peut revendre son option. (Déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie Réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE ...2012-2013, Page 10) . Selon cette option aucun flux réel du point de vue de l'assuré, et d'ailleurs c'est un droit qu'il n'a pas vraiment choisi d'acheter, la législation faisant que ce droit lui est acquis. Selon ces auteurs, elle ne doit donc pas être évaluée comme une option américaine vendue sur un marché parfait. Leur étude est menée sous la probabilité historique en ne considérant pas les assurés comme des agents rationnels agissant sur un marché. Ces auteurs introduisent des critères d'exercice de l'option de rachat selon que l'assuré est informé ou non du marché. Ils distinguent deux comportements, le comportement d'un assuré impulsif au critère "historique" et un assuré "anticipatif", informé des paramètres financiers de l'évolution des taux, et des placements de la compagnie. Un assuré, au comportement "historique", compare à l'instant t le capital initial rémunéré au rendement observé entre la souscription du contrat et l'instant t (estimant que ce rendement soit maintenu jusqu'à la maturité du contrat) avec le capital, minoré de la pénalité de sortie, qu'il recevrait en cas de rachat du contrat, placé au taux du zéro-coupon de maturité l'échéance du contrat. L'assuré "anticipatif" calcule l'espérance des flux futurs sous la probabilité historique conditionnellement à l'information détenue en t et la compare avec le capital de sortie placé au taux du zéro-coupon. Les deux critères de rachat proposés sont tempérés par un coefficient de latence qui modélise un individu plus ou moins impulsif et plus ou moins confiant dans ses prévisions. Ce coefficient de latence permet de modéliser des comportements irrationnels d'individus ne réagissant pas du tout à leur propre critère,

Berthelot et al. (2001) utilisent dans leur étude le cas d'un individu au comportement "historique", ne sachant pas anticiper le marché. Dans les deux études citées ici, le problème est traité avec des simulations de Monte Carlo. Une autre variante de l'approche actuarielle classique, est celle qui introduit l'évaluation d'une option de rachat avec le modèle traditionnel d'une option américaine. Les partisans de cette approche sont Brennan et Schwartz (1976), Boyle et Schwartz (1977). Citons aussi Albizzati et Geman (1994) qui proposent un modèle d'évaluation de l'option de rachat entre l'approche risque-neutre et celle actuarielle. Ces auteurs étudient la valeur de l'option de rachat d'un contrat à taux minimum garanti, proportionnel au rendement d'une obligation d'état. L'étude est faite dans un modèle de taux stochastiques de type Heath et al. (1992). Ces auteurs proposent alors un taux de rachat prenant en compte des comportements observés éventuellement irrationnels et utilisent

une méthodologie mixte à la fois issue de la finance et de l'actuariat. Néanmoins, pour leur application Albizzati et Geman (1994) reprennent le modèle de remboursement anticipé de crédits. Les contrats étudiés ici sont des contrats avec minimum garanti mais également sans clause de participation aux bénéfices. Les premières approches de l'évaluation de l'option de rachat avec des contrats participatifs à taux minimum garanti utilisent des méthodes par arbres (Déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie Réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE 2012-2013, Page 11) ou des méthodes par EDP (équations aux dérivées partielles). Grosen et Jørgensen (2000) ramènent l'étude d'un contrat participatif à l'évaluation d'une combinaison linéaire d'options, ils utilisent ensuite à la fois les méthodes de Monte-Carlo pour évaluer les options européennes du contrat et des méthodes par arbres de type Cox Ross et Rubinstein (1979) pour évaluer l'option de rachat. Cependant ces approches présentent toutes la même limite : tous les paramètres du modèle sont constants, en particulier les taux d'intérêt sont constants. Pourtant ces auteurs montrent que l'impact d'une variation de taux sur la valeur de l'option de rachat est important.

1-5 L'approche Financière du taux de participation aux bénéfices

Pendant longtemps, le taux garanti était très bas, et les compagnies d'assurance-vie fixaient le taux de participation aux bénéfices chaque année en fonction de leurs résultats. Cependant une baisse des taux d'intérêt importante dans les années 90 a provoqué la faillite des compagnies d'assurance-vie qui avaient sous-estimé le risque des contrats commercialisés en proposant des taux minimum garantis trop hauts. D'autre part, si les taux montent brusquement, les clients auront tendance à racheter leur contrat pour accéder à des taux plus compétitifs tandis que l'assureur se verra dans l'obligation de revendre des obligations de son portefeuille en période de moins-values latentes afin de rembourser ses clients (risque de liquidité). Le risque de rachat est donc extrêmement lié à l'évolution des taux, (C. Bernard 2007). Ici on peut citer les travaux de Simon (2003) qui étudie le prix d'une option de rachat exerçable à un nombre fini de dates dans un modèle de taux constants et stochastiques. La participation aux bénéfices est modélisée par un bonus de taux indexé sur le rendement d'un fonds s'ajoutant au taux minimum garanti lorsque ce rendement est supérieur. L'étude est menée dans le cas d'un bonus annuel, et dans le cas d'un bonus versé à l'échéance. Dans certains cas particuliers (Simon et Van Wouwe 2005) se ramènent à des formules du type de

l'évaluation d'une option composée. Ces auteurs évaluent l'option de rachat comme un produit bermudéen sur un marché financier en utilisant pleinement la théorie de l'arbitrage.

1-6 Analyse conjointe des deux approches

Les deux manières proposées pour évaluer une option de rachat, l'approche actuarielle et l'approche financière semblent être complètement incompatibles. En effet, selon l'approche actuarielle, le rachat et le marché sont quasiment indépendants, il s'agit de modéliser le comportement des assurés le plus fidèlement possible. Or dans la seconde approche, l'assuré est rationnel et décide du rachat à partir des observations du marché. En fait, les études statistiques montrent que la plupart des rachats sont d'origine exogène, ils sont décidés par des facteurs sur lesquels la compagnie n'a aucun contrôle, tels que les changements de l'état de santé de l'assuré, de sa situation familiale ou professionnelle, son besoin de liquidité qui sont des facteurs totalement indépendants de l'évolution des taux d'intérêts ou de la politique d'investissement de la compagnie (C. Bernard Edition 2007).

1-7 Modèles de régressions économétriques

Les modèles d'analyse empiriques ont très souvent recours à des modèles de régressions économétriques pour l'analyse et le traitement des données recueillies. En effet, dans les modèles de régressions économétriques, on explique les variations de la variable d'intérêt, dite variable dépendante ou variable expliquée en fonction des variations d'un ensemble d'autres variables explicatives appelées « prédicteurs ». La modélisation se fait sur deux plans : déterministe, en essayant d'ajuster une forme mathématique à la variation « en moyenne » du phénomène; aléatoire, en donnant une forme à la variabilité du phénomène autour de sa moyenne, en d'autres termes en donnant une forme au hasard. Les modèles de régressions économétriques les plus utilisés en analyse empiriques sont regroupés en deux catégories à savoir : les modèles linéaires généralisés (GLM) et les modèles additif généralisés (GAM). La différence entre les deux modèles réside dans les fonctions composant le prédicteur.

➤ Le modèle GLM

Le modèle linéaire généralisé développé initialement en 1972 par Nelder et McCullagh (1983), et dont on trouvera des exposés détaillés dans Antoniadis et al (1992),

regroupe tous les modèles (linéaire gaussien, logistique, log-linéaire, probit etc.) et qui cherchent à exprimer l'espérance d'une variable réponse Y en fonction d'une combinaison linéaire des variables explicatives (WikiStat 2013).

Déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie Réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE 2012-2013 Page 13

➤ **Modèle additif généralisé (GAM)**

Le modèle additif généralisé est une extension du GLM. En fait, une grande partie de la définition du GLM vaut aussi pour lui. Ce qui les différencie c'est le prédicteur. Il est linéaire dans le modèle GLM, il est dit additif dans le modèle GAM, c'est-à-dire qu'il n'est pas obligé d'être linéaire. De plus il est composé d'une somme de fonctions qui ne sont pas forcément paramétriques.

➤ **Modèle de régression logistique**

La régression logistique se définit comme étant une technique permettant d'ajuster une surface de régression à des données lorsque la variable dépendante est qualitative. Cette technique est utilisée pour des études ayant pour but de vérifier si des variables indépendantes peuvent prédire une variable dépendante qualitative. Contrairement à la régression multiple et l'analyse discriminante, cette technique n'exige pas une distribution normale des prédicteurs ni l'homogénéité des variances (Tabachnick et Fidell 2000).

Différents types de régression logistique existent, possédant chacun leur procédé statistique et conduisant à l'élaboration de différents modèles théoriques. Ainsi, on peut citer les types de régression directe, séquentielle et automatisée («stepwise») (Desjardins 2005).

1-8 Etude antérieure sur les facteurs explicatifs des freins à la souscription

Nombreux sont les facteurs expliquant les freins à la souscription à l'assurance vie.

La détermination des facteurs économiques, démographiques et institutionnels affectant la demande d'assurance vie revêt, depuis les années 1960, une importance

grandissante. La littérature empirique sur ce sujet fait état de plusieurs études portant sur des économies prises individuellement ou en comparant le comportement des variables suivant différents pays.

Hammond, Houston & Melander (1967) utilisent une analyse en coupe transversale¹¹ pour expliquer les variations des dépenses de prime d'assurance vie de quelques ménages des Etats Unis. Les résultats trouvés stipulent que le niveau de vie (le revenu), la crainte de crédibilité, la sous information, l'âge et la mauvaise réputation dont jouissent les assureurs sont significativement corrélés aux d'assurances vie des ménages. Headen & Lee (1973) considèrent l'assurance vie comme une composante du portefeuille d'actifs financiers d'un ménage, dont la détention dépend, à court terme du cours des autres actifs du marché financier. Truett & Truett (1990) comparent les facteurs de la demande d'assurance des Etats Unis et du Mexique. Ils concluent que l'élasticité-revenu de la demande d'assurance vie est plus élevée au Mexique qu'aux Etats Unis. Browne & Kim (1993), quant à eux, approfondissent l'étude théorique de Lewis (1989), en effectuant une analyse internationale de la demande d'assurance vie, pour déterminer les facteurs susceptibles d'influer sur la demande d'assurance vie de 45 pays (développés et sous-développés).

Beck & Webb (2003), dans le même ordre d'idée que Browne & Kim (1993), réalisent une analyse exhaustive, en Panel, sur 68 économies (industrialisées et sous-développées) pour spécifier les déterminants de la variation de la demande d'assurance vie à travers ces pays.

Zietz (2003) fournit une revue assez détaillée des facteurs économiques, démographiques et financiers abordés dans plusieurs études empiriques- dont ceux cités *supra*- couvrant la période 1960-2001¹² ainsi que les contradictions présentes dans les résultats trouvés qu'il attribue soit à la méthodologie adoptée soit aux types de données utilisées.

Par ailleurs, Outreville (1996) teste sur 48 pays en développement la corrélation entre le développement financier et la croissance de l'assurance vie.

Les publications récentes cherchent à examiner l'influence des variables économiques et non-économiques sur la consommation d'assurance vie d'un pays, pris individuellement ou partiellement [Hwang & Gao (2003), Lim & Haberman (2004); Hwang & Greenford (2005) ; Lenten & Rulli (2006)] ou d'un groupe de pays présentant les mêmes caractéristiques ou appartenant à un même espace géographique [Li & al (2007) ; Sen (2008) ; Kjosevski (2011)].

Pour Hwang & Gao (2003), la croissance rapide des sociétés d'assurance en Chine après la réforme économique de 1978, est attribuée à la réussite économique de cette réforme, l'élévation du niveau d'éducation de la population et le changement de la structure sociale. Lim & Haberman (2004) examinent la demande d'assurance vie en Malaisie. Hwang & Greenford (2005) considèrent les marchés de Hong Kong et de Taiwan à cause de leur proximité géographique et culturelle. Alors que Lenten & Rulli (2006) explorent la demande d'assurance vie en Australie, sur la période 1981-2003, en utilisant une nouvelle procédure statistique qui permet de tenir compte des caractères inobservables (« mais interprétables ») des composantes de la demande.

Li & al (2007) étudient les déterminants de la demande des pays de l'OCDE; Sen (2008) oriente ces recherches sur quelques pays Asiatique; Kjosevski (2011) considèrent les pays du Sud et du Centre de l'Europe.

- **La mauvaise réputation dont jouissent les assureurs** : Ce sont les premières structures d'assurance exerçant dans la branche vie et dans la branche dommage qui ont laissé une mauvaise impression des assurances. La SONAR (la Société Nationale d'Assurance et de Réassurance) et la SOBAC (Société Béninoise d'Assurance Accident) exerçant dans la branche dommage prenaient les primes des Assurés et quand il y a sinistre, les procédures d'indemnisation sont longues et n'aboutissent pas pour la plupart.

La branche vie en son temps était le monopole de GROUPAMA Vie. Le réseau bancaire n'étant pas aussi étoffé comme aujourd'hui, cette compagnie collectait l'épargne comme de la tontine via ses conseillers. Beaucoup de conseillers sont partis avec les primes collectées chez des clients. Le client peut payer dix échéanciers et dans la base de données de la compagnie on ne retrouve que trois ou quatre échéanciers, les clients venaient tout le temps se plaindre à la direction sans suite. Ce qui a fait que GROUPAMA Vie s'est vu retirer son agrément qui a été racheté par COLLINA-Vie actuel SAHAM-Vie. Ces déboires vécus par les assurés au début de l'avènement des assurances ont tôt fait de jeter du discrédit sur les assurances en général. De bouche à oreille, la nouvelle poursuit son chemin et constitue aujourd'hui la principale cause de la réticence des clients. Mieux le faible taux de revenus de la grande frange de la population active ne permet pas à ces derniers de se constituer une épargne. Les clients ne veulent plus entendre parler des assureurs car ils les

traitent de menteurs, voleurs etc. C'est d'ailleurs ce qui constitue le véritable frein à la souscription à l'assurance Vie en général et à l'Africaine Vie en particulier. Il est important pour une compagnie d'assurance qui veut s'inscrire dans une démarche de fidélisation de ses clients de mettre l'accent sur la satisfaction de ses assurés à travers sa gestion des sinistres qui doit être irréprochable. Les sinistres étant le poumon de la compagnie.

- **Le niveau de vie des clients** : Les études sur les déterminants de la demande d'assurance vie considèrent le revenu comme le principal facteur affectant positivement cette demande [voir Campbell (1980), Lewis (1989), Outreville (1996), Beck & Webb (2003), Hwang & Gao (2003), Lim & Haberman (2004), Hwang & Greenford (2005), Lenten & Rulli (2006), Li & al (2007), Sen (2008), Kjosevski (2011)] cité par Dieng Momar. Sylla¹ et Mouhamadou. Fall². L'accroissement du revenu est susceptible d'induire une amélioration des conditions de vie de l'individu, une plus grande préférence pour les produits et services de luxe et de meilleures perspectives d'épargne et d'investissement ; donc une augmentation de la consommation des produits d'assurance vie. Dans nos sociétés, L'assurance vie fait partie de ces biens de luxe, inconnu de la majorité ou détenu, pour la plupart, par les salariés à revenu régulier du secteur formel pour les motifs précités plus haut mais aussi pour constituer, à leurs enfants, une rente ou capital qui leur sera versé à leur majorité (par exemple pour financer leur étude). A l'instar de la plupart des études empiriques, on utilisera le PIB par habitant pour mesurer le niveau de revenu des pays de l'UEMOA.
- **La méconnaissance des produits d'assurance vie** : les produits les plus connus en assurance sont les produits d'assurance dommage ou IARDT vue leur imposition par des textes de loi. Malgré, l'effort que fournit l'Africaine Vie pour faire consommer ses produits, nombreux sont ses clients qui ne connaissent les produits d'assurance vie. . Elle est ignorée de celle-ci, il est alors difficile dans ces conditions de faire consommer un produit non connu des consommateurs eux-mêmes car ne sachant rien sur son importance économique et sociale (Problématique liée à la souscription dans la ville de Kinshasa).
- **La crainte de crédibilité** : Il est évident que la population béninoise, du moins la majorité d'entre elle n'a pas confiance aux sociétés d'assurance. Ce fait est dû au non paiement des prestations pour ceux qui sont déjà assurés après la déclaration du

sinistre par l'assuré, l'assurance lui impose dans la plupart des cas un exercice hostile et même fatiguant, décourageant ainsi l'assuré à reprendre sa police d'assurance pour l'exercice futur sociale (Problématique liée à la souscription dans la ville de Kinshasa).

Paragraphe 2 : Formulation des hypothèses

Avant de répondre provisoirement aux différentes questions que nous nous sommes posées sur la base de notre étude, nous tenons à rappeler qu'une assurance est un service qui fournit une prestation lors de la survenance d'un événement incertain et aléatoire souvent appelé "risque". La prestation, généralement financière, peut être destinée à un individu, une association ou une entreprise, en échange de la perception d'une cotisation ou prime.

Par extension, l'assurance est le secteur économique qui regroupe les activités de conception, de production et de commercialisation de ce type de service. La population à une mauvaise appréhension de tout ce qui est assurance. D'autres pensent assurer leurs besoins primaires avant de pouvoir assurer leur vie et celle de leurs enfants. D'un autre côté on peut aussi baser sur la prestation des compagnies d'assurance face à la clientèle.

H1 : La réticence à la souscription aux produits d'assurance vie s'explique par la crainte de crédibilité.

H2 : La répétition des plaintes des clients justifie la mauvaise perception de ces derniers sur les prestations de l'Africaine Vie Bénin SA.

Section 2 : Cadre méthodologique de l'étude

Paragraphe 1 : Outils de collectes des données

Cette étude de par ses différents objectifs est de nature qualitative. Elle s'est fondée sur l'approche qualitative compte tenu de la sensibilité des questions qu'elle soulève.

Il s'agit en réalité de déterminer les obstacles liés à la souscription à l'assurance vie. Pour réussir cette étude, nous avons choisi quelques outils qui nous ont permis de collecter les informations relatives à notre sujet d'étude. Nous avons donc utilisé l'observation, le questionnaire et la recherche documentaire. L'analyse et le traitement des données nous ont permis de parvenir à des conclusions qui ont débouché sur des recommandations et

suggestions dont la mise en œuvre pourrait permettre à la structure de mieux planifier sa politique de développement.

1-1 Les moyens de collecte de données

La clarté et la précision que requiert un travail scientifique impose une démarche adaptée afin d'éviter les erreurs et des confusions dans les résultats. Ainsi, la démarche que nous avons adoptée nous a conduits à l'observation attentive, à la recherche documentaire, au questionnaire de recherche adressé aux clients de l'Africaine Vie Bénin SA et à la recherche sur l'internet. Dans le souci de faire une bonne étude et aboutir à de bonnes conclusions, nous avons jugé opportun de nous appesantir sur l'une des méthodes probabilistes précisément la méthode d'échantillonnage aléatoire simple.

✓ L'observation attentive

Selon le petit Larousse 2002, l'observation est l'action de regarder avec attention, de surveiller afin d'en tirer des conclusions. L'observation a été d'une grande utilité le long de notre stage. Elle nous a permis de mieux connaître les différentes politiques utilisées par la structure pour mieux toucher la cible.

✓ La recherche documentaire

L'objectif principal de cette recherche est d'analyser les freins à la souscription à l'assurance vie : cas de l'Africaine Vie. En effet dans le but de recueillir les informations nécessaires, nous avons exploité les rapports de stage et les mémoires disponibles au sein de la structure.

✓ La technique de questionnaire

Les entretiens nous ont aidé à l'obtention des informations auprès de nos enquêtés par le biais d'un questionnaire. Sur la base de ces informations, nous avons pu avoir une idée des obstacles liés à la souscription à l'assurance vie.

✓ Les recherches sur l'internet

Les informations obtenues à partir des moyens précédemment cités ne nous ayant pas suffi pour la rédaction du mémoire, nous avons fait recours aux recherches sur l'internet. Elles nous ont permis d'élargir notre champ de compréhension sur le sujet d'étude.

1-2 Identification de la population mère

Elle est constituée de l'ensemble des clients actuels de l'Africaine Vie qui est 15.675.

1-3 Echantillonnage

La constitution de notre échantillon est faite par la méthode aléatoire simple qui consiste à prélever au hasard et de façon indépendante, n individus d'échantillonnage d'une population de N individus afin que chaque personne de la clientèle à la même probabilité de faire partie de l'échantillon. Nous avons interrogé soixante-dix (70) personnes dans la clientèle de l'Africaine Vie.

Paragraphe 2 : Les outils d'analyse des données et moyens de vérification des hypothèses

2-1 Les outils d'analyses des données

L'analyse des données obtenues au cours de nos enquêtes sur le terrain a été faite à l'aide des tableaux d'analyse et des graphiques. Les informations recueillies ont subi un processus de traitement des données à savoir : un dépouillement manuel, un traitement des données qualitatives par le logiciel SPSS et une analyse synthétique par catégorie aussi bien au niveau des données quantitatives que des données qualitatives.

2-2 Moyens de vérification des hypothèses

∞ Cas de l'hypothèse n° 1

Pour vérifier l'hypothèse n°1, nous allons comparer les fréquences des différentes réponses. Cette hypothèse sera vérifiée si la fréquence relative à la variable crainte de crédibilité est supérieure ou égale à 35%. Elle est rejetée sinon.

∞ Cas de l'hypothèse n° 2

L'hypothèse n°2 stipule que « La répétition des plaintes des clients justifie la mauvaise perception de ces derniers sur les prestations de l'Africaine Vie Bénin SA ». Ainsi afin de tester cette hypothèse, nous allons vérifier si la fréquence associée à cette stratégie est la plus élevée.

CHAPITRE III :

PRESENTATION DU RESULTAT, ANALYSE ET SUGGESTION

Ce chapitre aborde la présentation, l'analyse des données et les recommandations sur l'étude des freins à la souscription à l'assurance vie : le cas de l'Africaine Vie Bénin SA.

Section 1 : Présentation des données et analyse des résultats

Cette section présente et analyse les données sur l'étude des freins à la souscription à l'assurance vie.

Paragraphe 1 : Présentation des résultats

1-les résultats des motivations de la souscription à une assurance

Tableau 3 : Analyse descriptive de la motivation des clients a souscrit

| | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|---------------------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Constituer un complément de revenus | 14 | 20,0 | 20,0 | 20,0 |
| Transmettre un patrimoine aux proches | 20 | 28,6 | 28,6 | 48,6 |
| Préparer sa retraite | 19 | 27,1 | 27,1 | 75,7 |
| Financer un projet | 17 | 24,3 | 24,3 | 100,0 |
| Total | 70 | 100,0 | 100,0 | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Les résultats montrent que 20% soit 14 personnes ont souscrit à l'assurance vie pour constituer un complément de revenus, 28% soit 20 personnes pour transmettre un patrimoine aux proches, 27,1% soit 19 personnes pour préparer la retraite et 24,3% soit 17 personnes pour financer un projet.

1- Les résultats des appréciations de l'accueil de l'Africaine Vie.

Tableau 4 : L'accueil au niveau de l'assurance vie

| | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|-------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Médiocre | 7 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Passable | 17 | 24,3 | 24,3 | 34,3 |
| Valide Bien | 36 | 51,4 | 51,4 | 85,7 |
| Très bien | 10 | 14,3 | 14,3 | 100,0 |
| Total | 70 | 100,0 | 100,0 | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Ce résultat montre que 34,3% soit 24 personnes apprécient au moins passablement l'accueil de l'Africaine Vie et 65% soit 46 personnes l'apprécient au plus bien.

3- Les résultats des prestations de l'Africaine Vie.

Tableau 5 : Analyse des prestations de service de l'Africaine Vie

| | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|-------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Médiocre | 11 | 15,7 | 15,7 | 15,7 |
| Passable | 31 | 44,3 | 44,3 | 60,0 |
| Valide Bien | 23 | 32,9 | 32,9 | 92,9 |
| Très bien | 5 | 7,1 | 7,1 | 100,0 |
| Total | 70 | 100,0 | 100,0 | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Ce résultat montre que 60% soit 42 personnes apprécient au moins passablement les prestations de l'Africaine Vie et 40% soit 28 personnes l'apprécie au plus bien les prestations.

4- Les résultats des explications et des réponses apportées à nos questions par les conseillers.

Tableau 6 : Satisfaction des clients après entretiens

| | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|-------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Médiocre | 7 | 10,0 | 10,0 | 10,0 |
| Passable | 21 | 30,0 | 30,0 | 40,0 |
| Valide Bien | 33 | 47,1 | 47,1 | 87,1 |
| Très bien | 9 | 12,9 | 12,9 | 100,0 |
| Total | 70 | 100,0 | 100,0 | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Ce résultat montre que 40% des enquêtés sont au moins passablement satisfait des explications des conseillers et 60% sont au plus bien satisfait.

5- Les causes de la réticence des clients aux produits d'assurance vie

Tableau 7 : Causes de réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance vie.

| | Effectifs | Pourcentage | Pourcentage valide | Pourcentage cumulé |
|----------------------------------|-----------|-------------|--------------------|--------------------|
| Niveau de vie | 23 | 32,9 | 32,9 | 32,9 |
| Manque d'information | 21 | 30,0 | 30,0 | 62,9 |
| Valide Crainte de la crédibilité | 25 | 35,7 | 35,7 | 98,6 |
| Autres | 1 | 1,4 | 1,4 | 100,0 |
| Total | 70 | 100,0 | 100,0 | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Le tableau 7 montre que 32,9 %, 30 %, 35,7 % des clients de notre observation pensent que la réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance vie est causée respectivement par le niveau de vie, la manque d'information et la crainte de la crédibilité contre 1,4 % du à l'affaire de ICC service.

Tableau 8 : Analyse du Tests du Khi-deux

| | Valeur | Ddl | Signification asymptotique (bilatérale) | Signification exacte (bilatérale) | Signification exacte (unilatérale) |
|-----------------------------------|--------|-----|---|-----------------------------------|------------------------------------|
| Khi-deux de Pearson | 8,285 | 1 | ,004 | | |
| Correction pour la continuité | 6,872 | 1 | ,009 | | |
| Rapport de vraisemblance | 8,912 | 1 | ,003 | | |
| Test exact de Fisher | | | | ,005 | ,004 |
| Association linéaire par linéaire | 8,167 | 1 | ,004 | | |
| Nombre d'observations valides | 70 | | | | |

Source : De nos enquêtes (élaborer à partir du logiciel SPSS)

Le test de khi-deux nous montre que le p-value soit bilatéral ou unilatéral est inférieur à 0,05 ($0,005 < 0,05$; $0,004 < 0,05$).

Paragraphe 2 : L'analyse des résultats

Le principe de l'assurance est fondé sur la notion de risque, c'est-à-dire l'exploitation à un danger potentiel, inhérent à une situation ou une activité et dont on ne pourrait affronter les conséquences financières, quelles soient liées aux biens ou aux personnes. Le danger est le prélude au risque qui est lui-même le prélude à l'accident. Ainsi le danger ayant été identifié, le risque devient parfaitement descriptible, il est susceptible de se produire mais on ne sait pas s'il se réalisera et quand il se réalisera. Malgré tout cela beaucoup n'arrive pas à s'assurer ;

nous nous sommes intéressés aux clients de l'Africaine Vie pour connaître la motivation de leur souscription. Pour cela l'analyse des résultats de la question suivante issue de notre enquête se présente comme suit :

➡ Analyse descriptive de la motivation des clients à souscrire

Les calculs ont été réalisés sur 70 observations valides. Le mode de la distribution (variable la plus fréquente est la variable 2, ce qui correspond à «Transmettre un patrimoine aux proches»). Le tableau nous apprend qu'il y a 20% des clients qui souscrivent à une assurance vie pour constituer un complément de revenus et 28,6% pour transmettre un patrimoine aux proches dans nos données. De même, 27,1% de ces clients souscrivent pour préparer la retraite et 24,3 % pour financer des projets. Ainsi les assurés souscrivent à l'assurance vie non seulement pour garantir le versement d'une certaine somme d'argent (capital ou rente) lorsque survient un éventuel événement lié à l'assuré (son décès ou sa survie) mais aussi transmettre un patrimoine aux proches. Comme toute entreprise l'accueil constitue un élément important à la rentabilité de l'entreprise, il est aussi perçu comme un simple geste de motivation. Le tableau suivant présente celui de l'Africaine vie.

➡ L'accueil au niveau de l'Africaine vie

L'analyse du tableau du pourcentage révèle que 51,4 % des clients apprécient en bien l'accueil à l'Africaine Vie par contre 10 % seulement trouve ça médiocre. Donc à l'africaine vie la salutation et l'accueil réservés à un nouveau client arrivant dans son intégration ou ses démarches sont au plus bien (85,7 %).

En effet il est fortement remarqué que les clients sont réticents à la souscription à l'assurance vie donc en vue de connaître ce qui empêche les gens à s'assurer, nous avons proposé deux hypothèses. En vue de confirmer ou d'infirmer l'hypothèse1, deux spécifiques questions suivantes seront analysées. Un client non satisfait des prestations de l'Africaine Vie devra ne pas être satisfait de l'explication apportée par les conseillers.

1. Etes-vous satisfait des prestations de l'Africaine Vie?
2. Etes-vous satisfait des explications et des réponses apportées à vos questions par les conseillers?

➡ Analyse des prestations de service de l'Africaine Vie

L'analyse de ce tableau montre que 40 % des clients enquêtés qualifient la prestation de l'Africaine Vie bien (voire Très bien). Par contre 44,3 % pensent passable et 15,7 % pour une médiocre satisfaction des prestations de service. Pour en savoir plus la deuxième question nous donne l'impression des clients des explications et des réponses apportées par les conseillers après les rendez-vous d'entretien.

➡ Satisfaction des clients après entretiens

La colonne du pourcentage montre que 12,9 % des clients sont très satisfaits des réponses apportées par les conseillers et 47,1% arrivent à être bien satisfaits. A l'autre extrême, 10% pensent médiocre et 30 % passable pour la satisfaction des explications des conseillers. De cette analyse nous constatons que 40 % des clients sont au plus passablement satisfaits des explications et réponses des conseillers et 60% bien voire très satisfaits. Comparer à l'analyse du tableau 3, seul 20 % des 60 % des clients qui pensaient au plus passable les prestations de l'Africaine Vie arrivent à être au moins bien satisfait des conseillers à des explications et des réponses qu'ils apportées après les rendez-vous d'entretiens. Même la moitié des clients qui avaient une mauvaise impression de l'Africaine Vie n'ont pas été véritablement convaincu des explications apportées par les conseils.

➡ Causes de réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance vie.

Le tableau 4 montre que 32.9 %, 30 %, 35,7 % des clients de notre observation pensent que la réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance vie est causé respectivement par le niveau de vie, la manque d'information et la crainte de la crédibilité contre 1,4 % pour les affaires de ICC service et autres. Il n'y pas de grand écart de pourcentage entre ces trois variables. Ces trois variables sont effectivement les facteurs expliquant les freins à la souscription à l'assurance vie surtout la crainte de crédibilité. Afin de voir si c'est la mauvaise impression des prestations qui cause la crainte de crédibilité ; nous avons fait le test de khi-deux dont les résultats ce présente comme suit :

Analyse du Tests du Khi-deux

Le test de khi-deux nous montre que le p-value soit bilatéral ou unilatéral est inférieur à 0,05 ($0,005 < 0,05$; $0,004 < 0,05$). Ainsi l'hypothèse nulle du test c'est-à-dire la corrélation entre la mauvaise impression et la crainte de crédibilité est rejeté.

Section 2 : Vérification des hypothèses et suggestions

Paragraphe 1 : Vérification des hypothèses

En outre pour ce qui concerne la vérification de l'hypothèse 1 c'est-à-dire les facteurs de la réticence à la souscription au produit d'assurance vie. Nous nous sommes basés sur les résultats du tableau 5 et ceux du tableau 6 (test de khi-deux). Nous avons constaté que la crainte de crédibilité a la plus grande fréquence (35,7%). On peut alors conclure que la crainte de crédibilité est le principal facteur de la réticence des clients à la souscription à l'assurance vie sans pour autant occulter les facteurs liés au niveau de vie et la sous information. Au regard de l'évidence des données avec un niveau de significativité de 5 % notre hypothèse 1 est confirmée.

Pour la vérification de l'hypothèse 2, nous nous sommes basés sur les résultats des tableaux 3 et 4. Nous constatons que 60% des enquêtés pensent que les prestations de l'Africaine Vie sont au moins passables et 20% seulement de ces 60% sont au moins bien satisfaits des réponses apportées par les conseillers. En somme le fait d'avoir une mauvaise impression des prestations de l'Africaine Vie Bénin SA vient d'être approuvé. D'où l'hypothèse 2 est confirmée.

Paragraphe 2 : Suggestions

Les suggestions que nous formulons résultent de notre expérience au sein de l'entreprise, de traitement des données recueillis et du constat fait sur le terrain :

- outiller les conseillers à travers des formations qualifiantes;
- la compagnie doit faire une publicité de masse ;
- mettre en place des plans de carrière dans le métier des assurances afin de motiver les conseillers ;
- donner au personnel en contact avec la clientèle des formations approfondies sur les produits ;
- les conseillers doivent donner tous les détails sur les produits avant la conclusion du contrat avec le client ;
- motiver le personnel ;
- payer les commissions à bonne date aux conseillers pour qu'ils ne soient pas décourager ;
- tenir compte du désir du client ;
- distribuer des étrennes à tous les clients chaque début d'années pour leur signifier leur importance aux yeux de la compagnie ;
- accompagner les clients jusqu'à la fin des contrats ;
- augmenter les agences dans toutes les zones ;
- accentuer l'information à l'endroit des populations par rapport aux produits d'assurance vie ;
- régler les sinistres à temps pour éviter les problèmes avec les clients ;

Conclusion

L'assurance vie s'avère un des produits les plus avantageux fiscalement et reste un des créneaux à exploiter pour assurer un meilleur développement du secteur des assurances et du secteur financier du pays, notamment, avec les problèmes accrus des caisses et le chômage.

Notre travail a consisté à examiner les freins à la souscription à l'assurance vie au Bénin cas de l'Africaine Vie Bénin SA. Notre préoccupation majeure étant d'identifier les facteurs expliquant les freins à la souscription à l'assurance vie.

Ainsi, la réponse à cette préoccupation nous a conduits à subdiviser notre travail en trois chapitres. Le premier aborde le cadre institutionnel et théorique de l'étude, le second parle de la revue de littérature et formulation des hypothèses et le dernier aborde la présentation et l'analyse des données. Il ressort de nos estimations que la crainte de crédibilité, le niveau de vie, la mauvaise réputation dont jouissent les assureurs et la sous information sont des facteurs affectant significativement la consommation d'assurance vie au Bénin. La crainte de crédibilité, le niveau de vie et la sous information affectent positivement et significativement la demande de l'assurance vie. Il revient aux acteurs du marché de l'assurance de réduire ces risques et d'exploiter au maximum ses atouts. Eu égard à tout ce qui a été dit précédemment, nous pouvons conclure ce travail en disant que l'assurance vie ne pourra répondre de façon positive à notre préoccupation telle qu'aborde notre problématique, qu'après avoir appliqué toutes ces réformes dans le secteur des assurances. En définitive, nous espérons pour notre part que ces différentes réformes, appliquées dans un environnement de la bonne gouvernance et en toute transparence, permettront sans doute aux assurances vie de sortir de l'état dans lequel elles se trouvent actuellement et contribueront ainsi au financement de l'économie du pays.

Références bibliographiques

Beck, T. and I. Webb. "Economic, demographic, and institutional determinants of life insurance consumption across countries." *The World Bank Economic Review* vol. 17 (2003): 51–88.

Bernard Philippe., Najat El Mekkaoui de Freitas, Anne Lavigne et Ronan Mathieu, 2002 :

Bernheim, B.D. "How Strong are Bequest Motives? Evidence based on Estimates of the Demand for Life Insurance and Annuities." *Journal of Political Economy* vol. 99 (1991): 899-927.

Bernheim, D.B., L. Forni, J. Gokhale et L.J. Kotlikoff, 1999 : « The Adequacy of Life

Borch, K. "Optimal Life Insurance." *Geneva Risk and Insurance Review* vol. 2 (1977): 3-16.

Browne, M.J., and K. Kim. "An international analysis of life insurance demand." *Journal of Risk and Insurance* vol. 60 (1993): 616–34.

Campbell, R. A. "The Demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty." *Journal of Finance* vol. 35 (1980): 1155-1172.

Carole Bernard, 2007: « Approche financière de l'option de rachat », Université de

Christian Ferry, 1977 : « l'Approche empirique de la demande d'assurance-vie », 13p.

Comité Consultatif du Secteur Financier, 2010: « glossaire Epargne et placements. Déterminants socio-économiques des ruptures anticipées de contrats d'assurance-vie Réalisé et soutenu par Bachirou O. TADDE et Sébastienne W. ADJETE (Page 8).

Direction Générale de l'Economie, Direction des Assurances, 2007 : « Etude sur les ruptures anticipées de Contrats d'assurance sur la vie », Cotonou, 169p.

Fischer, Stanley. "A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases." *International Economic Review* vol. 14, No. 1 (1973): 132-152.

Fortune, P. "A Theory of Optimal Life Insurance: Development and Tests." *Journal of Finance* vol. 28 (1973): 587-600.

Grosen et Jørgensen (2000)

Hakansson, N.H. "Optimal Investment and Consumption Strategies under Risk, an Uncertain Lifetime, and Insurance." *International Economic Review* vol. 10 (1969): 443-466.

Hammond, J.D., B.D. Houston, and R.E. Melander. "Determinants of Household Life Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation." *Journal of Risk and Insurance* vol. 34 (1967): 397-408.

Hwang, T., and B. Greenford. "A Cross Section Analysis of the Determinants of Life Insurance Consumption in Mainland China, Hong Kong, and Taiwan." *Risk Management and Insurance Review* vol. 8 (2005): 103-125.

Hwang, T., and S. Gao. "The Determinants of Demand for Life Insurance in an Emerging Economy-The case of China." *Managerial Finance* vol. 29 (2003): 82-96.

Indicators, The Worldwide Governance. n.d.

Insurance : Evidence from the Health and Retirement Survey », NBER, WP n°7372.

Insurance Premium Expenditures: An Empirical Investigation » journal of Risk and Insurance.

Julie Desjardins, 2005 : « L'analyse de régression logistique », Tutorial in Quantitative

JUNG, M., 2003 : "Les Lois de Rachat Structurelles et Conjoncturelles," Mémoire ISUP.

Karni, E., and I. Zilcha, . "Risk Aversion in the Theory of Life Insurance: The Fisherian Model." *The Journal of Risk and Insurance* vol. 53, No. 4 (1986): 606-620.

Kjosevski, J. "The Determinants of Life Insurance Demand in the central and southern Europe." *International Journal of Economics and Finance* vol. 4, No. 3 (2011). 14

Lee et Whitaker, 1971: « Income Elasticity: The life Insurance Experience » Mississippi

Lenten, L.J.A., and D.N. Rulli. "A Time-Series Analysis of the Demand for Life Insurance Companies in Australia: An Unobserved Components Approach." *Australian Journal of Management* vol. 31 (2006): 41-66.

Li, D., F. Moshirian, P. Nguyen, and T. Wee. "The Demand for Life Insurance in OECD Countries." *The Journal of Risk and Insurance* vol. 74, No. 3 (2007): 637-652.

Lim, C.C., and S. Haberman. "Modelling Life Insurance Demand from a Macroeconomic Perspective: The Malaysian Case." *Research Paper: The 8th International Congress on Insurance, Mathematics and Economics, Rome.*, 2004.

Mantis, G., and R.N. Farmer. "Demand for Life Insurance." *Journal of Risk and Insurance* vol. 35 (1968): 247-256. *Methods for Psychology*, Vol. 1(1), p. 35-41.

Outreville, J.F. "Life Insurance Markets in Developing Countries." *Journal of Risk and Insurance* Vol. 63, No. 2 (1996): 263-278.

Pissarides, C.A. "The Wealth-Age Relation with Life Insurance." *Economica* vol. 47 (1980): 451-457. *risk and insurance*, vol. 14, No. 1

Sen, S. "An Analysis of Life Insurance Demand Determinants for Selected Asian Economies and India." *MADRAS SCHOOL OF ECONOMICS WORKING PAPER* 36 (2008).

SIMON, S., AND M. VAN WOUWE (2005) : "Life Insurance Liabilities: Analysis

Tabachnick, B.G. & Fidell, L.S. 2000: *Using Multivariate Statistics*, Fourth Edition.

Farmer, S. 1968: « The Long Term Crisis in Life Insurance : Author's Reply » *journal of*
Ferry, C. "l'approche empirique de la demande d'assurance vie." *Geneva Paper on Risk and Insurance* vol. 5 (1977): 22-34. *financiers* », France, 36p.

Table des Matières

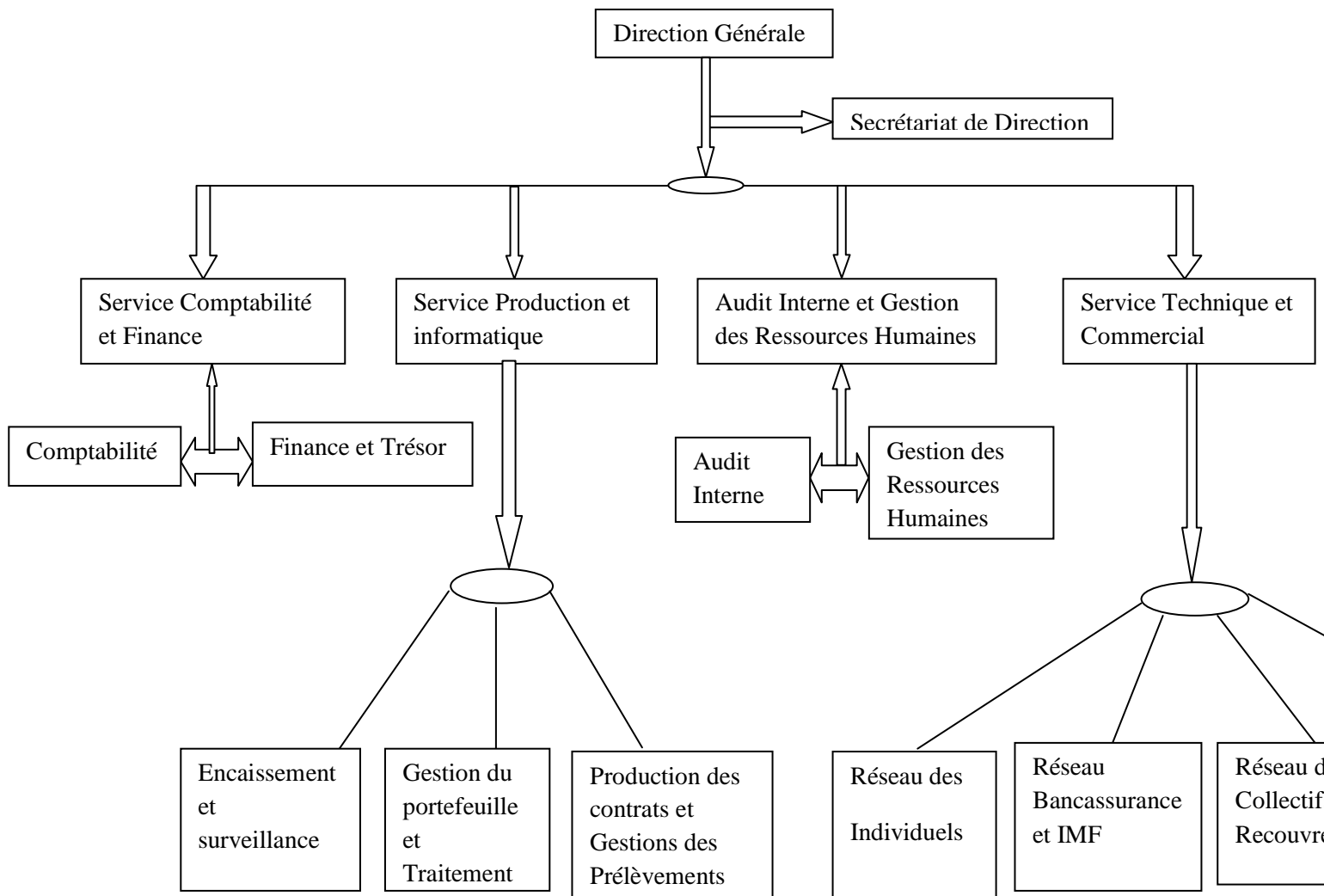
| | |
|--|-----|
| Avertissement | |
| Dédicace | I |
| Remerciement | III |
| Sigle | IV |
| Liste des Tableaux | V |
| Résumé..... | VI |
| Sommaire | VII |
| Introduction | 1 |
| Chapitre I : Cadre institutionnel théorique de l'étude..... | 3 |
| Section 1 : cadre institutionnel..... | 4 |
| Paragraphe 1 : Présentation du cadre institutionnel de l'étude | 4 |
| 1-1 Historique de l'Africaine Vie Bénin SA..... | 4 |
| 1-2 Mission et objectif de l'Africaine Vie Bénin SA..... | 5 |
| 1-3 Les activités de l'Africaine Vie Bénin SA..... | 5 |
| Paragraphe 2 : Environnement, organisation générale et fonctionnement de l'Africaine vie Bénin SA..... | 9 |
| 2-1 Environnement..... | 9 |
| 2-2 Organisation structurelle de l'Africaine Vie Bénin SA..... | 11 |
| 2-3 Déroulement du stage..... | 14 |
| Section 2 : Cadre théorique de l'étude | 18 |
| Paragraphe 1 : Problématique, choix du sujet et intérêt de l'étude | 18 |

| | |
|---|----|
| 1-1 Problématique de l'étude..... | 18 |
| 1-2 Choix du sujet..... | 19 |
| 1-3 Intérêt de l'étude..... | 20 |
| Paragraphe 2 : Objectifs de l'étude | 20 |
| Chapitre II : Revue de littérature, hypothèse et cadre méthodologique..... | 21 |
| Section 1 : revue de littérature et hypothèse..... | 22 |
| Paragraphe 1 : Revue de littérature..... | 22 |
| 1-1 Clarification des concepts..... | 22 |
| 1-2 Etude théorique sur les freins à la souscription à l'assurance vie..... | 23 |
| 1-3 Les analyses empiriques sur la demande d'assurance vie..... | 26 |
| 1-4 L'approche actuarielle d'évaluation de l'option de rachat..... | 27 |
| 1-5 L'approche financière du taux de participation aux bénéficiaires..... | 29 |
| 1-6 Analyse conjointe des deux approches..... | 30 |
| 1-7 Modèle de régressions économétriques..... | 30 |
| 1-8 Etude antérieure sur les facteurs explicatifs des freins à la souscription..... | 32 |
| Paragraphe 2 : Formulation des hypothèses..... | 35 |
| Section 2 : Cadre méthodologique de l'étude..... | 36 |
| Paragraphe 1 : Outils de collectes des données..... | 36 |
| 1-1 Les moyens de collectes des données..... | 36 |
| 1-2 Identification de la population mère..... | 37 |
| 1-3 Echantillonnage..... | 37 |
| Paragraphe 2 : Les outils d'analyse des données et moyens de vérification des hypothèses..... | 37 |

| | |
|--|----|
| 2-1 Les outils d'analyse des données..... | 37 |
| 2-2 Les moyens de vérifications des hypothèses..... | 38 |
| Chapitre III : Cadre empirique de l'étude..... | 39 |
| Section 1 : Présentation des données et analyse des résultats..... | 40 |
| Paragraphe 1 : Présentation des données..... | 40 |
| Paragraphe 2 : L'analyse des données et vérification des hypothèses..... | 43 |
| Section 2 : vérification des hypothèses et suggestions..... | 46 |
| Paragraphe 1 : Vérification des hypothèses..... | 46 |
| Paragraphe 2 : Suggestions..... | 47 |
| Conclusion | 48 |
| Référence Bibliographique..... | 49 |
| Annexe 1 : organigramme..... | a |
| Annexe 2 : Questionnaire..... | b |



ANNEXE

ANNEXE 1 : organigramme de l'Africaine Vie Bénin SA.

ANNEXE 2**Questionnaire de recherche**

Mlle, Mme ou Mr bonjour. Nous sommes des étudiants en fin de cycle à la FASEG et nous menons une étude dans le cadre de notre mémoire. Cette étude porte sur « **les freins à la souscription à l'assurance vie** ». A cet effet, nous vous prions de nous accorder un peu de votre précieux temps en répondant à ce questionnaire.

Recevez d'avance nos sincères remerciements.

1- Quelles sont les motivations de votre souscription à une assurance vie ?

Constituer un complément de revenus Transmettre un patrimoine aux proches
Préparer sa retraite Financer un projet

2- Comment appréciez-vous l'accueil de l'Africaine Vie Bénin SA ?

Médiocre Passable Bien Très bien

3- Etes-vous satisfait des prestations de l'Africaine Vie Bénin SA ?

Médiocre Passable Bien Très bien

4- Etes-vous satisfait des explications et des réponses apportées à vos questions par les conseillers ?

Médiocre Passable Bien Très bien

5- il est fortement remarqué que les clients sont réticents à la souscription à l'assurance vie. De votre point de vue, quelles sont les causes de la réticence de la clientèle face aux produits de l'assurance

vie ?

Niveau de vie Manque d'information Crainte de la crédibilité

Autres :
.....
.....

6- La durée de cotisation (07ans et plus) constitue- t- elle un frein à la souscription d'une assurance vie ?

Oui Non

7- Suggestions (commentaire libre) :

.....
.....
.....
.....