

REPUBLIQUE DU BENIN

@@@@@@

MINISTERE DU DEVELOPPEMENT,
DE L'ECONOMIE ET DES FINANCES

@@@@@@

DIRECTION GENERALE DE L'ECONOMIE

@@@@@@

DIRECTION DES ASSURANCES

@@@@@@

ETUDE SUR LES RUPTURES ANTICIPEES DE CONTRATS D'ASSURANCE SUR LA VIE

Mars 2007



SOMMAIRE

SOMMAIRE	1
LISTE DES TABLEAUX	2
SIGLES ET ABBREVIATIONS	3
RESUME	4
INTRODUCTION	7
1^{ère} PARTIE : LE CONTEXTE DE L'ASSURANCE VIE AU BENIN	9
A – GENERALITES SUR L'ASSURANCE VIE	10
1. Rôle de la prévoyance et de l'épargne	10
2. Rôle et avantage de l'assurance vie	11
3. Contenu incitatif de l'assurance vie	13
4. Principes de distribution	14
5. Droits du contractant sur la provision mathématique	16
6. Notion de rachats et concepts voisins	17
B – CONTRIBUTION DE L'ASSURANCE SUR LA VIE A L'ECONOMIE	19
1. Poids de l'assurance dans le PIB	19
2. Prime d'assurance moyenne par tête	21
C – ASPECT PSYCHOSOCIOLOGIQUE DE L'ASSURANCE VIE AU BENIN	23
1. Théorie du processus décisionnel du consommateur	23
2. Eléments socioculturels de la souscription à l'assurance vie	24
D – CAS PARTICULIER DES RUPTURES ANTICIPEES DES CONTRATS VIE	30
1. Evolution des rachats sur les dernières années	30
2. Produits d'assurance vie les plus touchés	32
3. Conséquences sur le portefeuille des sociétés vie	32
2^{ème} PARTIE : ANALYSE DES RUPTURES DE CONTRAT D'ASSURANCE VIE AU BENIN	35
A – DEMARCHE METHODOLOGIQUE DE L'ENQUETE	36
1. Plan de sondage	36
2. Collecte des données	37
3. Traitement des données	38
4. Méthode d'analyse des données	39
B – ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE	40
1. Analyse descriptive des résultats	40
2. Causes des ruptures anticipées des contrats vie	44
3. Autres observations déclinées par les résultats	49
4. Les fondements socioculturels de la rupture du contrat d'assurance vie au Bénin	50
5. Analyse à l'aide d'une matrice SWOT	53
C – RECOMMANDATIONS EN VUE DE LA CONDUITE A TERME DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE	55
1. A l'endroit des Compagnies d'Assurances vie	55
2. A l'endroit des assurés	60
3. A l'endroit de la Tutelle	61
CONCLUSION	63
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	64
ANNEXES	65

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Contribution de l'assurance béninoise à l'économie nationale	19
Tableau 2 : Prime d'assurance par tête au Bénin de 2001 à 2005	21
Tableau 3 : Evolution de l'ensemble des prestations des compagnies vie (en millions de FCFA)	31
Tableau 4 : Répartition de l'échantillon d'enquête	36
Tableau 5 : Part des rachats, résiliations et avances sur police dans les différents type de contrats	42
Tableau 6 : Résultats d'estimations du modèle logistique	46
Tableau 7 : Matrice SWOT	54

SIGLES ET ABREVIATIONS

ARGG	: Assurances et Réassurances du Golfe de Guinée
BBD	: Banque Béninoise du Développement
BCB	: Banque Commerciale du Bénin
CAVB	: Colina Africa Vie Bénin
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CNSS	: Caisse Nationale de Sécurité Sociale
FNRB	: Fonds National de Retraite du Bénin
IFC	: l'Indemnité de Fin de Carrière
IPTS	: l'Impôt Progressif sur les Traitements et Salaires
SONAR	: Société Nationale d'Assurances et de Réassurances
SWOT	: Strength Weakness Opportunities Threatens
TUCA	: Taxe Unique sur les Contrats d'Assurance
UBA-Vie	: Union Béninoise d'Assurances Vie

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 une demande massive de rachats des contrats, c'est-à-dire l'opération par laquelle l'assuré ou le souscripteur demande à l'assureur de mettre fin à son contrat d'assurance vie, avant le terme prévu, en lui remboursant le montant correspondant à une partie de la provision mathématique constituée.

Pour mieux appréhender le phénomène des ruptures anticipées des contrats d'assurance sur la vie, une enquête a été réalisée auprès de 277 souscripteurs de contrat vie ayant procédé d'une manière ou d'une autre à la modification de leur contrat. Selon les résultats de l'enquête, 61,7% des contrats modifiés font l'objet de ruptures anticipées c'est-à-dire soit de rachat, soit de résiliation. De plus, ce sont les contrats d'avenir enfant qui sont les plus affectés avec 80,0% de ruptures anticipées. Ils sont suivis des contrats mixtes qui enregistrent un taux de 63,7% de ruptures anticipées. Les contrats de prévoyance retraite groupe présentent 58,8% de ruptures anticipées. Les contrats de retraite individuels sont les moins touchés par le phénomène de ruptures anticipées avec 42,8% des enquêtés ayant souscrit de tels types de contrats.

Plusieurs facteurs justifient le fait que les souscripteurs soient portés vers les ruptures anticipées de leur contrat d'assurance vie. Il s'agit notamment de : la mauvaise qualité des relations avec l'assureur, la mal compréhension par l'adhérent des clauses du contrat, la dégradation du pouvoir d'achat des populations suite au ralentissement de l'activité économique dans le pays. Ainsi, la rupture des contrats d'assurance vie s'interprète comme l'interaction entre les conditionnements psychosociologiques du souscripteur et les déterminants de l'acte de souscription.

Pour conduire à terme les contrats d'assurance vie au Bénin en vue d'améliorer la protection sociale et permettre aux sociétés d'assurance concernées de disposer d'une position financière consolidée, susceptible de fournir à l'économie nationale des ressources plus stables sur le long terme, l'étude recommande :

☞ *A l'endroit des Compagnies d'Assurances vie*

- *Crédibiliser l'assurance sur la vie en l'associant à des œuvres humanitaires et en organisant des témoignages des souscripteurs portant sur la bonne fin des engagements de l'assureur.*
- *Aligner les produits sur les besoins du marché : il s'agit de concevoir des produits adaptés tels qu'une assurance retraite « maison clé en main » et de mettre en place un partenariat banque et assurance visant à transférer les demandes de rachats partiels ou d'avances sur police en prêts accordés par les banques partenaires, à des taux préférentiels avec en garantie, l'épargne acquise au titre du contrat d'assurance vie.*
- *Améliorer l'accueil et le suivi du client : un accueil chaleureux, suivi des arguments et explications conformes et convaincants constitue un élément de persuasion à la décision d'achat. Aussi, une compagnie d'assurance vie ne doit-elle pas s'arrêter à l'adhésion simple d'un client au portefeuille,*

mais elle doit continuer d'entretenir avec les clients une relation comparable à un mariage où les partenaires renouvellent et consolident constamment les liens existants.

- *Respecter les normes de gestion des portefeuilles vie : une première approche consistera à mettre en place une organisation administrative des sociétés d'assurance vie permettant de mettre fin à la situation des assurés prélevés par les banques, mais non identifiés par les compagnies. Une autre approche consiste à mettre en place un code de conduite, en guise d'usages à l'intention des placiers de contrats d'assurance vie et envisager un mécanisme de suivi et de sanction.*

☞ *A l'endroit des assurés et souscripteurs*

Il est recommandé aux associations de consommateurs du Bénin de prendre en compte la catégorie des produits d'assurance vie dans leurs actions. Il s'agira d'informer, de former et d'éduquer les membres des diverses associations de consommateurs afin qu'ils s'intéressent et suivent le dénouement des produits d'assurance, dans le sens de défendre et de préserver les intérêts et droits issus du contrat d'assurance pour les souscripteurs.

☞ *A l'endroit de l'Administration publique*

- *Mettre en place une stratégie d'incitation des agents économiques du secteur public et du secteur privé, ayant des revenus salariaux, à souscrire des contrats d'assurance vie de façon individuelle ou collective.*
- *Promouvoir l'environnement de l'assurance au Bénin à travers des mesures fiscales incitatives à la lumière des expériences en cours dans les autres pays membres de la CIMA, afin d'améliorer la réglementation existante.*

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 interpeller 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 à travers l'autorisation accordée par le Gouvernement à deux sociétés d'assurance vie a suscité un engouement pour la souscription des contrats d'assurance vie. Mais après une décennie d'activités, la croissance des émissions d'assurance vie a ralenti. Ainsi, les effets attendus de l'ouverture de cette catégorie d'assurance demeurent approximatifs et sont moins patents. Pire, la commercialisation de l'assurance vie est confrontée depuis quelques années à une demande massive de rachats des contrats.

Le rachat ou rupture anticipée du contrat est une opération par laquelle, à la demande de l'assuré-souscripteur, la société d'assurance est obligée de reprendre la dette conditionnelle ou à terme dont elle est tenue vis-à-vis du bénéficiaire. Plus prosaïquement, il s'agit d'une opération par laquelle l'assureur met fin au contrat d'assurance vie comportant une provision mathématique, avant le terme prévu, en remboursant le montant de ladite provision.

Le niveau des rachats pour l'ensemble des sociétés d'assurance vie est passé de 9,0 millions en 1997 à 825,4 millions en 2005 avec un pic de 906,8 millions en 2004. Or l'assurance vie ne prospère que dans la gestion à long terme des actifs représentatifs des engagements pris par l'assureur envers les assurés et bénéficiaires de contrats vie. En tant que canal de collecte de l'épargne spécifique de longue durée, l'assurance vie peut se positionner

comme un instrument privilégié de la politique de développement économique, à travers des placements orientés.

Cette désarticulation de plus en plus prononcée du processus économique et social de l'assurance vie, constitue une vive préoccupation pour le Ministre du Développement, de l'Economie et des Finances, Ministre en charge du secteur des assurances.

C'est dans ce cadre que s'inscrivent les présentes réflexions sur les ruptures anticipées des contrats d'assurance vie, qui ont pour but d'appréhender les raisons du phénomène des modifications de contrats, d'en évaluer l'incidence à terme, tant sur l'exploitation des sociétés d'assurance vie que sur l'économie nationale. Il conviendra dès lors d'envisager les mesures pour infléchir la tendance en vue de renforcer le portefeuille des sociétés vie.

Le présent document est structuré en deux grandes parties. Après avoir décrit dans une première partie, le contexte de l'assurance vie, la deuxième partie analyse le phénomène des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie au Bénin pour déboucher sur des recommandations en vue d'inverser la situation.

1^{ère} PARTIE : LE CONTEXTE DE L'ASSURANCE VIE AU BENIN

L'apparition de l'assurance est considérée comme un phénomène relativement récent même dans les pays développés. Dès lors, 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 de dommages et des sociétés d'assurance sur la vie. Au vu des chiffres du secteur des assurances, la branche vie a toujours occupé au Bénin le second rang par rapport à l'assurance dommages.

La présente partie, après avoir exposé les généralités sur l'assurance vie, présente ses aspects socioculturels avant de se pencher sur le cas particulier des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie.

A – GENERALITES SUR L'ASSURANCE VIE

L'assurance vie, fondée sur la durée de la vie humaine, est une opération par laquelle l'assureur s'engage à verser, contre paiement de la prime par le souscripteur, un capital ou une rente à un bénéficiaire, soit en cas de décès ou de survie de l'assuré à une échéance donnée.

L'assurance vie comporte essentiellement deux branches : la grande branche et la branche collective. La grande branche est constituée de contrats individuels établis en fonction des besoins d'un assuré. La branche collective est composée des contrats groupe souscrits par une personne morale au profit de ses membres. C'est le cas par exemple d'une entreprise qui souscrit un contrat pour ses salariés. A la différence donc des souscriptions individuelles qui visent à protéger l'intégrité du consentement du souscripteur, l'assurance groupe, elle, est constituée par excellence de contrats d'adhésion.

Qu'il s'agisse de l'une ou l'autre des deux branches, l'assurance vie est souscrite soit en cas de vie où le risque est constitué par la survie de l'assuré à une échéance donnée, soit en cas de décès où le risque concerne le décès avant un terme fixé, ou encore en cas de combinaison des deux formules.

Ainsi, les besoins de sécurité ressentis par les assurables peuvent s'exprimer sous diverses formes. Pour y répondre, les assureurs vie font appel à plusieurs types de contrats dont notamment les contrats d'épargne et de prévoyance.

1. Rôle de la prévoyance et de l'épargne

D'une manière générale, le contexte familial et social suscite très souvent des besoins de sécurité assez variés, liés ou non à la durée de la vie humaine. Par exemple, telle personne est soucieuse des conséquences de sa disparition brutale sur les conditions de formation de ses enfants, telle autre veut parer à l'éventualité d'un non remboursement d'un emprunt pour cause d'invalidité ou de perte d'emploi ; telle autre enfin, veut

pouvoir jouir d'une bonne retraite à la fin de sa carrière professionnelle. Pour y répondre, les assureurs offrent plusieurs garanties d'assurance ayant des finalités bien précises. En effet, la souscription de contrats d'assurance vie vise deux finalités, la prévoyance et/ou l'épargne.

Le contrat de prévoyance est celui dans lequel l'assuré choisit de prémunir sa famille contre les conséquences financières de son décès ou de son invalidité. Dans ce cas, l'assurance prend la forme d'une assurance en cas de décès où le décès de l'assuré entraîne le versement du capital prévu au contrat à un bénéficiaire.

Quant au contrat d'épargne, l'objectif est de constituer pour ses vieux jours, un capital qui est alimenté par des primes uniques ou périodiques capitalisées durant la période d'activités. Ici, l'assuré, plutôt que de gérer son argent, le confie à un assureur qui fait fructifier les sommes investies par l'assuré et les lui reverse sous forme de capital ou de rente à une date déterminée à l'avance si celui-ci est encore en vie.

Cependant, un même contrat vie peut regrouper à la fois des garanties de prévoyance et d'épargne. On parle de contrat mixte.

Il arrive même que ces différentes formules bénéficient de garanties dites complémentaires qui viennent en fait se greffer sur le contrat principal d'assurance sur la vie. Ces assurances complémentaires paraissent d'autant plus nécessaires que les problèmes financiers des organismes de sécurité sociale se traduisent parfois, par un resserrement diminution des prestations de base.

2. Rôle et avantage de l'assurance vie

L'importance des assurances de personnes et spécialement de l'assurance sur la vie dans une politique globale de protection sociale est aujourd'hui incontestable. Elle est appelée à s'accroître, en raison des besoins sans cesse croissants de protection sociale et surtout de la situation économique de la plupart de nos pays.

2.1. Au plan social

Le rôle social de l'assurance vie s'apprécie notamment par rapport aux prestations qu'offrent les assureurs vie à travers les contrats de prévoyance et les contrats d'épargne ou de capitalisation. En même temps qu'elles apportent une sécurité aux assurés et bénéficiaires de contrats, face à l'éventualité d'un risque donné (le décès ou les accidents par exemple), ces prestations contribuent à encourager la constitution d'une épargne pour les vieux jours de l'assuré.

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.

C'est pourquoi, aussi bien les assureurs que les pouvoirs publics doivent se sentir interpellés. Ils doivent donc à cette fin, prendre toutes les dispositions susceptibles de favoriser un essor durable de cette catégorie d'assurance, surtout que l'assurance vie a un impact au plan micro et macroéconomique.

2.2. Au plan économique

Au plan microéconomique et dans la perspective d'une meilleure administration des biens, le développement de nombreuses activités entreprises par des personnes physiques ou morales reste subordonné à une couverture d'assurance sur la vie, ce qui confirme le rôle de l'assurance vie dans l'économie d'une nation.

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. En effet, par l'importance des capitaux collectés et gérés, les compagnies d'assurance participent au moyen des placements, à la vie financière du pays dans lequel elles exercent. Ces capitaux injectés dans l'économie nationale participent au développement du pays.

Ainsi, tout pays, notamment ceux en voie de développement comme le Bénin, a tout intérêt à garantir un environnement propice à

l'épanouissement des sociétés d'assurance vie en raison de leur capacité à procurer des ressources de longue durée à l'économie.

3. Contenu incitatif de l'assurance vie

L'assurance vie de par sa nature, offre des avantages que l'on ne retrouve pas dans un contrat dommage. Tout d'abord, la prime relative à un contrat d'assurance vie ne supporte pas de taxe, contrairement aux contrats dommages. Ensuite, afin de prémunir le souscripteur d'un contrat vie contre les effets d'un engagement hâtif ou d'une mauvaise interprétation des conditions du contrat proposé, le législateur a institué plusieurs règles de protection. Ainsi :

- l'assureur doit remettre une note d'information comportant des indications précises et claires sur les dispositions essentielles du contrat (art. 6 alinéa 2 du code CIMA) ;
- le souscripteur a la faculté de renoncer au contrat pendant un délai de 30 jours à compter du premier versement de prime ou de la date de remise de la note d'information si elle est postérieure ; la proposition ou le contrat doit comprendre un modèle de lettre type destiné à faciliter l'exercice de cette faculté de renonciation (art.65 alinéa 1 du code CIMA) ;
- la renonciation entraîne la restitution par l'assureur de l'intégralité des sommes versées par le souscripteur, à l'exception des frais de confection du contrat (art.65 alinéa 2 du code CIMA) ;
- Aussi longtemps que le contrat d'assurance vie donne lieu au paiement de prime, l'assureur doit communiquer chaque année aux contractants les montants respectifs de la valeur de rachat, de la valeur de réduction, des capitaux garantis et de la prime du contrat (art.75 alinéa 1 du code CIMA).

En outre, la loi permet à l'assuré ou au souscripteur de contrat d'assurance vie de bénéficier d'un certain nombre de facilités ou avantages lorsque certaines conditions sont réunies. Il s'agit en l'occurrence de l'avance sur

police, de la mise en gage de la police, de la réduction du contrat, du rachat du contrat.

Par ailleurs, le Code de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurance (CIMA) a, en son article 81, posé le principe, pour les entreprises d'assurance sur la vie ou de capitalisation, de faire participer les assurés aux bénéfices techniques et financiers qu'elles réalisent, dans les conditions fixées par le Code.

En pratique, la participation aux bénéfices peut être accordée sous forme :

- de diminution de la prime,
- d'augmentation du capital assuré (sous forme de bonus),
- de revalorisation de la provision mathématique pour les contrats revalorisables.

Il faut noter également que bien après la souscription d'un contrat d'assurance sur la vie, le contractant peut solliciter et obtenir de son assureur, la transformation de ce contrat. La transformation consiste à procéder à un changement de la formule garantie, sans pour autant qu'une telle opération ouvre la voie à la fraude de la part du souscripteur de contrat.

Enfin, le législateur a prévu pour l'assurance vie, un régime spécial en matière de recouvrement des primes d'assurance.

4. Principes de souscription

Bien que relevant du domaine des assurances de personnes, l'assurance sur la vie obéit à certains principes qui lui sont propres.

Il s'agit essentiellement :

- de l'absence du principe indemnitaire : les sommes assurées en assurance vie sont librement fixées à l'avance dans la police par le souscripteur ou l'assuré. Sous réserve de la bonne foi des contractants, les hypothèses de surassurance, de sous-assurance ou d'assurances cumulatives n'existent donc pas en assurance vie, la vie humaine

n'ayant pas de prix. On dit que les assurances sur la vie sont soumises au principe forfaitaire.

- de l'absence de subrogation légale au profit de l'assureur, conséquence logique du principe forfaitaire.
- de la liberté du contractant de ne pas payer la prime, en tant qu'engagement contractuel, sans encourir des mesures de contrainte notamment par voie judiciaire. Ce principe, du reste légal, a des effets qui se traduisent quelquefois par des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie.

En effet, aux termes de l'article 73 du Code CIMA, au contraire des assurances de dommages, l'assureur vie n'a pas d'action en justice pour exiger le paiement de la prime d'assurance. En conséquence, le paiement de la prime en assurance vie est facultatif pour le débiteur qui a la liberté de mettre fin quand il le désire au processus d'assurance. Il convient toutefois de préciser que le souscripteur d'un contrat d'assurance de groupe comprenant des garanties mixtes est tenu au paiement des primes.

Le fondement de ce principe est d'ordre essentiellement pratique, en ce sens qu'en la matière, il ne saurait y avoir de contrainte, afin de préserver le caractère d'acte de prévoyance de l'assurance sur la vie. De même, sans cette souplesse qu'apporte cette règle à l'exécution du contrat d'assurance sur la vie, peu de personnes engageraient un processus d'épargne, qui s'il est obligatoire, risque de paraître d'autant plus lourd que l'intérêt moral qui a justifié la souscription du contrat peut disparaître.

Conformément à la loi communautaire ou Code CIMA, le défaut de paiement de la prime en assurance sur la vie, emporte des conséquences :

Les alinéas 2 et 3 de l'article 73 du Code CIMA disposent : « le défaut de paiement d'une prime ou d'une cotisation ne peut avoir pour sanction que la suspension ou la résiliation pure et simple du contrat et, dans ce dernier cas, le versement de la valeur de rachat que ledit contrat a éventuellement acquise.

Lorsqu'une prime ou une fraction de prime n'est pas payée dans les dix jours de son échéance, l'assureur adresse au contractant une lettre recommandée, par laquelle il l'informe qu'à l'expiration d'un délai de quarante jours à dater de l'envoi de cette lettre, le défaut de paiement entraîne soit la résiliation du contrat en cas d'inexistence ou d'insuffisance de la valeur de rachat, soit la réduction du contrat ».

Ce n'est donc qu'à l'expiration du délai de 40 jours, en cas d'inexistence ou d'insuffisance de la valeur de rachat qu'intervient automatiquement la résiliation du contrat d'assurance sur la vie, qui n'est rien d'autre qu'une rupture anticipée du contrat. La résiliation implique la suppression pour l'avenir du contrat d'assurance vie. Elle ne peut intervenir que sur la seule décision de l'assureur.

5. Droits du contractant sur la provision mathématique

Selon l'article 334-2 (1°) du Code CIMA, « la provision mathématique est la différence entre les valeurs actuelles des engagements respectivement pris par l'assureur et par les assurés ».

De manière plus simple, la provision mathématique peut être définie comme le produit de l'accumulation entre les mains de l'assureur des primes qui n'ont pas encore été absorbées par la couverture du risque.

Si, au niveau de la comptabilité de l'entreprise d'assurance, la provision mathématique fait partie du patrimoine de l'assureur, juridiquement elle constitue une dette de l'assureur vis-à-vis de ses assurés et bénéficiaires de contrats. La société d'assurance n'est donc pas propriétaire de la provision mathématique du contrat, elle n'en est que le gestionnaire.

Aussi, la loi a-t-elle accordé au souscripteur de contrat un droit de créance strictement personnel, assorti d'un privilège sur cette provision.

Ce droit peut se faire valoir selon les modalités ci-après :

- Le versement de la provision mathématique soit au contractant, soit au bénéficiaire du contrat, lorsque certaines conditions ne sont plus réunies pour le maintien du contrat vie ;
- Le rachat du contrat d'assurance sur la vie, qui constitue également un cas de rupture anticipée de contrat d'assurance vie, par excellence.

6. Notion de rachat et concepts voisins

Le rachat est l'opération par laquelle, l'assuré ou le souscripteur qui a cessé de payer ses primes ou non, demande à l'assureur de mettre fin à son contrat vie en lui reversant immédiatement une somme correspondant à une partie de la provision mathématique du contrat.

Mais, le rachat n'est possible que lorsque le contrat a une valeur de rachat, c'est-à-dire lorsqu'au moins deux primes annuelles ont été payées par l'assuré ou le souscripteur (article 74 alinéa 5 du Code CIMA) ou encore si 15% des primes ont été payées.

En cas de rachat, une pénalité légale est prévue sauf si le contrat d'assurance vie a déjà couru pendant plus de dix ans renonciation (art.76 du code CIMA).

Certaines notions sont voisines au concept de rachat. On peut citer entre autres : la réduction, l'avance sur police, la mise en gage,

La réduction conduit à laisser subsister le contrat, mais ses effets sont réduits par rapport au montant initial assuré. La réduction suppose donc que le contrat comporte une provision mathématique qui tient lieu de prime unique au nouveau contrat d'assurance que l'assuré a choisi de souscrire, et qui doit être de même nature que la première (art.74 du code CIMA).

L'avance sur police est une opération par laquelle le contractant emprunte soit en totalité, soit en partie, le montant de la valeur de rachat de son contrat, sans que les avantages qui y sont liés ne soient modifiés. En

principe, l'assureur n'est pas obligé de faire droit à la demande du contractant (art. 74 du code CIMA).

Cette opération se fait moyennant le paiement d'intérêts à l'assureur, car celui-ci perd le revenu des placements correspondants. L'avance doit être remboursée et dans le cas contraire, son montant est déduit du capital à payer à l'échéance. L'avance sur police présente l'avantage de ne pas arrêter l'opération d'épargne entreprise par le souscripteur.

La mise en gage est l'opération par laquelle le contractant transfère le bénéfice du contrat à un créancier. Les capitaux assurés en cas de vie ou en cas de décès sont versés à ce créancier à concurrence de ce qui lui est dû. Le transfert empêche le contractant d'exercer ses droits au rachat, à la réduction et à l'avance sur police, sans le consentement du créancier. La mise en gage entraîne normalement la remise du contrat au créancier.

En somme, la résiliation du contrat d'assurance sur la vie et son rachat constituent des mécanismes par lesquels le souscripteur est autorisé par la loi, à mettre fin de manière prématurée à son contrat. Mais actuellement, il est observé sur le marché du Bénin que ces pratiques prennent de plus en plus d'ampleur, surtout pour ce qui concerne les rachats.

Ces rachats ont un impact négatif sur la production des compagnies d'assurance vie et par conséquent influent sur le Produit Intérieur Brut (PIB) du pays. Il convient dès lors, d'indiquer le niveau de pénétration de l'assurance au Bénin avant de rechercher les causes du phénomène des ruptures de contrat d'assurance vie.

B – CONTRIBUTION DE L'ASSURANCE A L'ECONOMIE

La contribution de l'assurance sur la vie à l'économie sera analysée à travers le taux de pénétration de l'assurance dans l'économie et la densité de l'assurance. Il sera question de faire des commentaires sur le cas spécifique du Bénin tout en le comparant à la situation internationale.

1. Poids de l'assurance dans le PIB

Le taux de pénétration de l'assurance dans l'économie est mesuré par le chiffre d'affaires réalisé par l'ensemble des sociétés d'assurance rapporté au Produit Intérieur Brut. Des chiffres clés concernant le poids de l'assurance toutes catégories ainsi que la contribution de l'assurance vie à l'économie nationale au cours de la période 2001-2005 sont indiqués dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Contribution de l'assurance béninoise à l'économie nationale

Rubrique	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne sur la période
Chiffre d'affaires des assurances (en milliards FCFA)	15,6	16,8	18,0	18,5	20,1	17,8
Part des sociétés vie (en milliards FCFA)	2,6	2,4	2,6	2,7	4,0	2,9
Produit Intérieur Brut (en milliards FCFA)	1832,1	1956,9	2067,5	2140	2298,7	2059,0
Taux de pénétration assurance (%)	0,90	0,86	0,87	0,86	0,87	0,87
Taux de pénétration assurance vie (%)	0,15	0,12	0,13	0,13	0,17	0,14

Source : INSAE pour le PIB et DA/DGE/MDEF pour le chiffre d'affaires.

Avec un taux moyen de 0,14%, la contribution de l'ensemble des sociétés béninoises d'assurance vie dans l'économie nationale reste faible. Une attention particulière doit être donc portée sur l'assurance vie au Bénin. Dans les pays développés, la souscription de contrats d'assurance vie est spontanée car la notion de risque est bien perçue par les populations des

pays du Nord. Le tableau suivant illustre sur cinq (05) ans, la pénétration de l'assurance vie en France et dans la zone CIMA.

Tableau 2 : Contribution de l'assurance à l'économie (à l'échelle internationale)

Rubrique	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne sur la période
France						
Emissions des entreprises vie (milliards FCFA)	59 823,3	61 135,2	67 760,4	86 979,9	87 176,7	72 575,1
Pénétration assurance vie (%)	6,09	6,02	6,48	7,99	7,77	6,87
Zone CIMA						
Emissions des entreprises vie (milliards FCFA)	67,5	71,4	75,3	86,5	nd ¹	75,2
Pénétration assurance vie (%)	0,19	0,19	0,19	0,20	nd	0,20
Bénin						
Emissions des entreprises vie (milliards FCFA)	2,6	2,4	2,6	2,7	4,0	2,9
Pénétration assurance vie (%)	0,15	0,12	0,13	0,13	0,17	0,14

Source : Rapport annuel de la zone Franc 2004, Rapport de la commission de contrôle de France 2005, Rapport des marchés d'assurances CIMA 2004 et DA/DGE/MDEF

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 limitants notamment le niveau des revenus, la pauvreté monétaire, le faible niveau d'activités économiques, l'analphabétisme, etc. En effet, sur le marché africain, les émissions vie occupent de loin le second rang avec une part moyenne de 19,80% de la production globale. 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. Mieux, le poids de l'assurance vie au Bénin dans l'économie qui se situe

¹ nd : Non disponible

autour de 0,14% reste bien en deçà du taux de pénétration CIMA avec un différentiel de 6 points.

Au regard des 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%. Pour cela, les acteurs béninois du secteur doivent s'investir dans l'information, l'éducation et la communication à l'endroit des populations, et mettre en œuvre des mécanismes efficaces de production afin de les convaincre des risques liés à la vie auxquels elles sont exposées. Une telle politique permettra de capter beaucoup d'assurés au profit des compagnies vie qui verront leurs chiffres d'affaires augmenter. Ainsi, la branche vie connaîtra un essor favorable pour le développement du secteur des assurances, et par ricochet pour celui de l'économie nationale.

2. Prime d'assurance moyenne par tête

Même avec la libéralisation au Bénin en 1994 du secteur de l'assurance vie, la densité de l'assurance en général, et de l'assurance vie en particulier, demeure faible. Cette densité traduisant la prime moyenne par tête d'habitant est calculée par le ratio chiffre d'affaires sur effectif de la population. Le tableau suivant indique les ratios de la densité de prime au plan national sur les cinq dernières années.

Tableau 2 : Prime d'assurance par tête au Bénin de 2001 à 2005

Rubrique	2001	2002	2003	2004	2005	Moyenne sur la période
Prime d'assurance par tête (FCFA) (toutes catégories)	2 300	2 482	2 665	2 742	2 967	2 631
Part de l'assurance vie par tête (%)	379	362	386	401	589	423
Epargne par tête (FCFA)	19 853	9 070	15 665	28 931	32 463	21 196
Prime d'assurance/Epargne (%)	11,59	27,37	17,01	9,48	9,14	15
Prime vie /Epargne (%)	1,91	3,99	2,46	1,39	1,81	2

Source : DA/DGE/MDEF, INSAE pour l'épargne par tête

D'après ce tableau, la prime d'assurance représente aussi une part insignifiante de l'épargne des ménages c'est-à-dire 15% en moyenne sur la

période. En ce qui concerne la prime d'assurance vie, elle est marginale et ne représente que 2% de l'épargne des ménages sur la période 2001-2005. Ce niveau révèle également que les primes non vie l'emportent largement sur celles relatives à la branche vie.

En 2005, la densité de l'assurance au plan mondial se situe à 258.588 FCFA. La part de l'assurance vie est significative avec 149.368 FCFA. Cette densité est plus élevée au niveau des pays industrialisés² avec 1.639.206 FCFA pour les deux catégories et une densité d'assurance vie de 941.092 FCFA. La France affiche quant à elle, des primes annuelles par tête de 2.000.239 FCFA pour l'assurance en général avec 1.390.334 FCFA pour la branche vie.

Dans la zone CIMA où l'assurance non vie prédomine, on note, à l'image du poids de l'assurance africaine dans le monde, une faible densité de d'assurance de 3.373 FCFA avec une part de l'assurance vie de 700 FCFA. En ce qui concerne le Bénin, on note en 2005 une densité d'assurance de 2.967 FCFA avec la part de l'assurance vie par tête qui s'élève à 589 FCFA. Sur la période de 2001 à 2005, la densité moyenne de prime vie par tête est résiduelle au Bénin et s'évalue à 423 F.

Le niveau de prime par tête en Afrique en général et au Bénin en particulier doit être une préoccupation aussi bien des acteurs que des pouvoirs publics qui ont le souci de promouvoir l'industrie des assurances.

Il conviendrait dès lors d'intégrer davantage dans la définition des politiques, les aspects psychosociologiques de l'assurance au Bénin.

² Il s'agit de : Etats-Unis, Japon, Royaume-Uni, Allemagne, France, Italie.

C – ASPECT PSYCHOSOCIOLOGIQUE DE L'ASSURANCE VIE AU BENIN

Cette partie se propose de réfléchir sur la dimension psychosociologique du problème des ruptures anticipées de contrats d'assurance vie au Bénin.

Le comportement de l'homme est conditionné par des facteurs liés à sa personnalité et à son milieu. Ainsi la dimension psychosociologique est au cœur de l'action humaine et constitue le fondement du processus décisionnel du souscripteur du contrat d'assurance.

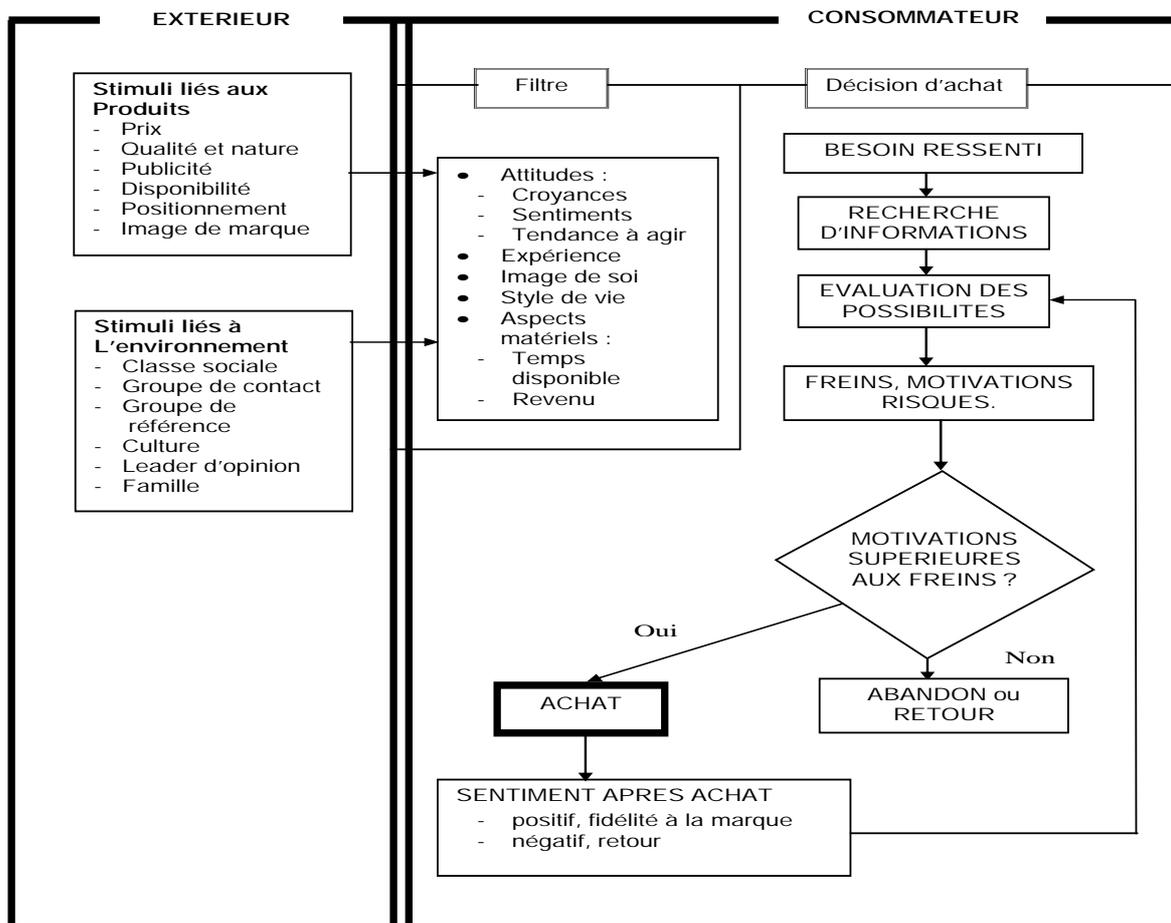
1. Théorie du processus décisionnel du consommateur

L'acquisition d'un bien est l'aboutissement d'un processus interne et externe au consommateur. Certains facteurs extérieurs amènent le consommateur à une décision d'achat. On distingue des facteurs liés au produit dont notamment le marketing mix et des facteurs liés à l'environnement (le groupe de référence, la classe etc.). Exposé à ces stimuli, le consommateur procède à un filtrage à partir notamment de ses attitudes, de ses expériences, de son style de vie qui le conditionne à une décision d'achat.

Ainsi, le besoin clairement identifié, le consommateur recherche des informations sur le produit et les évalue. Au terme de son analyse, naissent les résistances et les motivations à l'acte d'achat. Ce dernier est toujours un duel dynamique entre les résistances et les motivations. Après l'achat du produit le cas échéant, le sentiment de satisfaction amène le consommateur à adopter le produit. Dans le cas contraire, la rupture s'impose.

Le schéma ci-après, fournit de plus amples informations sur ce processus.

Graphique : Représentation synthétique du processus d'achat



La souscription d'un contrat d'assurance sur la vie est un acte d'achat et répond au processus décisionnel du consommateur. Mieux, ce produit relève des « invisibles » dans la mesure où il ne constitue qu'une promesse, au demeurant dans le long terme. Ainsi, la rupture des contrats d'assurance sur la vie ne peut être saisie qu'à travers l'interaction entre les conditionnements psycho-sociologiques (les résistances) et les déterminants de l'acte de souscription (les motivations).

2. Éléments socioculturels de la souscription à l'assurance vie

multiples et variés, les contrats d'assurance sur la vie reposent sur un élément essentiel, la durée de la vie humaine. Si l'on s'accorde à reconnaître l'incertitude de cette variable, les contrats d'assurance sur la vie s'assimilent à un jeu de hasard dont les modalités de gain sont la survie

ou la mort. Ces deux concepts, très déterminants, induisent dans nos aires socio-culturelles des connotations fort différentes et conditionnent avec certains facteurs, l'exécution du contrat.

2.1. Contexte psychosociologique

Le contexte psychosociologique interpelle les facteurs qui, modelant les comportements des acteurs béninois, ne les prédisposent pas à l'assurance sur la vie. Sans chercher à approfondir, nous allons aborder en première analyse, l'état de certains concepts dans la culture occidentale.

2.1.1. Le concept vie / mort

Dans les sociétés occidentales, on assiste à une banalisation de la mort assise sur le principe cartésien. La mort a été vidée de son sens originel et n'évoque plus autant de terreur qu'autrefois. De même, elle ne suscite guère autant d'incertitude. Il reste possible en dehors de tout accident, d'approximer la durée de vie. Aussi, dans ce contexte d'incertitude relative, n'est-il pas vraiment tentant de parier sur la mort surtout avec le développement de l'individualisme. Mais qu'en est-il des pays africains, en particulier, le Bénin ?

Le Béninois aspire à vivre, à vivre aussi longtemps que possible : aussi pauvre soit-il, il reste dans l'espérance d'un lendemain meilleur et cet espoir constitue un stimulant qui le rend tenace devant les épreuves. Aussi, la mort est-elle une réalité traumatisante dont on ne parle que par euphémisme : le Béninois n'aime pas parler de sa mort, en parler, c'est tout comme provoquer la mort : le Noir « a une vision du monde comme engrenage de forces. Dans une nature où se manifestent continuellement des forces qui le défient, le Noir aurait pris conscience de sa faiblesse et de son insécurité totale. Il n'est que sur " le qui-vive ", dans la crainte et la résignation avec un imaginaire nourri de fantasmes et d'hallucinations »³. Aussi, un pari sur la vie ou la mort est-il inconcevable dans la culture béninoise. Un tel pari relève d'une banalisation de la vie et susciterait la

³ KOSSOU Basile (1983) Dynamique de l'existence chez les Fon, P.83

colère des forces surnaturelles de qui il détient la vie et conduirait à des malédictions ou à la mort.

Si la vie et la mort restent la substantifique moelle, il demeure exact que d'autres facteurs interviennent dans le conditionnement psychosociologique.

2.1.2. *Psychologie du joueur*

Le contrat d'assurance sur la vie met non seulement en jeu la vie et la mort, mais également le risque perçu ici dans l'engagement de l'acteur à parier.

Face à la précarité de la vie, le recours aux jeux de hasard apparaît comme une réponse satisfaisante pour se procurer des gains. Ainsi, le déterminisme non altruiste reste économique : on ne joue ni pour jouer, ni pour perdre mais on joue pour gagner. Le Béninois est un joueur gagnant. Ce fait explique l'état psychologique du joueur en cas de perte : la déception qui exprime le rejet de cette éventualité.

« Les effets psychologiques observés chez chaque joueur et les différents groupes de jeu ont tous un dénominateur commun fondé sur l'espoir de gagner. Pour ce faire, ils vivent dans une attente perpétuelle, un espoir inébranlable les nourrit au cours de la période de trêve. »⁴

S'il reste très vrai que l'état de la science et de l'hygiène dans nos ères géographiques ne permet d'avoir aucune certitude sur l'espérance de vie, un pari alors sur la durée de vie reste donc voué à l'échec. Ainsi, eu égard à la psychologie du joueur, l'assurance sur la vie manque d'intérêt, notamment l'assurance décès. En effet, le caractère posthume du gain ne se conçoit pas : le Béninois aspire à un gain immédiat susceptible de résoudre des problèmes⁵.

⁴ Voir HOUNSOU C. (1987) Les jeux de hasard dans le processus de développement au BENIN, le cas de la loterie nationale, mémoire de sociologie, UNB, FLASH, Abomey-Calavi, p 44.

⁵ « azo ewa eo gbe we e nono bo dodu » ce qui se traduit par : "Le fruit du travail exécuté se jouit du vivant".

Par ailleurs, on peut estimer que l'assurance vie est intéressante car s'inscrivant dans la philosophie de vivre longtemps et du coup apparaît comme une ascèse à la vie. Cependant, si la survie de l'assuré lui est bénéfique, en cela qu'elle lui procure le capital promis, le processus qui conduit à cette allocation de ressources est souvent bien pénible pour les souscripteurs d'une certaine classe car il s'agit du paiement de la prime sur une longue durée.

2.1.3. La solidarité traditionnelle et la question de la retraite

L'Afrique reste marquée par la solidarité qui apparaît comme cette assistance spontanée en cas de difficulté. Même si cette institution sociale est tout de même fragilisée par le modernisme, elle reste encore présente dans certains domaines et se ressent toujours lors des décès pour ce qui concerne la participation aux cérémonies funéraires et à la prise en charge des enfants du défunt. Cette solidarité s'impose à l'individu qui s'acquitte de cette charge espérant bénéficier de la même assistance quand il sera éprouvé. Cette forme de solidarité répond à la logique de l'assurance sur la vie, à la différence qu'il n'y a aucun pari sur la durée de vie, mais ici une obligation morale et sociale.

Par ailleurs, la perception de la retraite du béninois quoique paraissant diversifiée, s'harmonise sur un point. Le béninois conçoit sa retraite à partir du prélèvement sur des actifs immobilisés. Les terrains et les maisons en location constituent pour lui l'assurance d'une retraite bien préparée.

2.1.4. L'image des compagnies d'assurance

D'une manière générale, les compagnies d'assurance bénéficient d'une image peu valorisante auprès du public. Ainsi, 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. L'effort des nouvelles compagnies devrait donc aller dans le sens de l'effacement de ce climat de méfiance, à travers l'amélioration de leur image de marque.

Par ailleurs, les modifications intervenues au sein de l'actionnariat de certaines compagnies d'assurance sur la vie créent une atmosphère de susceptibilité au niveau de la clientèle potentielle. En effet pour elle, ces transformations dénotent des difficultés persistantes et menaçantes des compagnies et découragent toute velléité des consommateurs.

En substance, à la différence des pays occidentaux, les facteurs psychosociologiques prédisposent et conditionnent l'acteur à un rejet de l'assurance sur la vie.

Comment alors comprendre la souscription de l'assurance sur la vie au Bénin ?

2.2. Déterminant de la souscription à l'assurance sur la vie

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.

2.2.1. Souscription spontanée

Elle est le fait des étrangers et des béninois ayant vécu à l'extérieur. Moulés dans la culture occidentale, ceux-ci souscrivent l'assurance sur la vie par conviction, sans quelque invitation à l'achat.

2.2.2. Souscription « effet de classe »

Certains béninois souscrivent aux produits de l'assurance sur la vie sur recommandation, par snobisme. La souscription témoigne ainsi du réel attachement à la classe sociale à laquelle le souscripteur prétend appartenir.

2.2.3. Souscription forcée

L'accès à certains contrats dont le prêt, exige la souscription à une assurance sur la vie. Le contractant y souscrit sans tenir compte du contenu, l'assurance souscrite étant perçue simplement comme une formalité préalable, à l'accès au prêt.

2.2.4. *Souscription stimulée*

2.2.4.1. Principe

La souscription stimulée est le fait des commerciaux qui, à la conquête du marché, suscitent l'intérêt des consommateurs et déclenchent en eux un comportement de souscription ferme.

2.2.4.2. Approche

L'assureur vie n'est pas un vendeur muet mais il vend à coup d'arguments. En ce sens, on dit que l'assurance vie ne se vend pas, mais s'achète. Le pouvoir de persuasion des commerciaux est mis à contribution pour venir à bout des résistances liées à l'environnement réfractaire. L'argumentaire est bien souvent une dramatisation des faits tirés de l'environnement auxquels seule l'assurance sur la vie peut apporter de solutions. Quelques arguments de vente suffisent pour convaincre les assurables.

« La succession est une procédure de longue haleine et pendant tout ce temps, les comptes du decujus sont bloqués, ce qui met les héritiers dans une situation de vie précaire. De plus, la veuve et l'orphelin sont chassés des maisons et les parents s'emparent des biens ». A l'opposé, « l'assurance sur la vie est insaisissable et seule la personne désignée comme bénéficiaire de l'assurance, peut en réclamer le droit ».

« Le faible taux de la pension de retraite 33% environ, augure la précarité de la vie future ». A l'opposé « l'assurance retraite assure une vie paisible ». Ainsi, tout l'argumentaire, orienté vers un positionnement souhaité par le souscripteur, parvient à modifier les perceptions du consommateur, pour déclencher une décision de souscription qui est rendue plus efficace par l'avènement des produits banque-assurance. En effet, la crédibilité des banques assure au client une certaine confiance et les prélèvements automatiques permettent aux souscripteurs de s'en libérer sans quelque calcul économique.

Cette approche répond, en terme d'impact psychologique au conditionnement classique qui consiste « à associer de façon systématique dans l'esprit du sujet un stimulus et une réponse »⁶. Mais quel en est le feed-back ?

⁶ Lendrevie J. et al, (2003) « MECATOR », p. 2004.

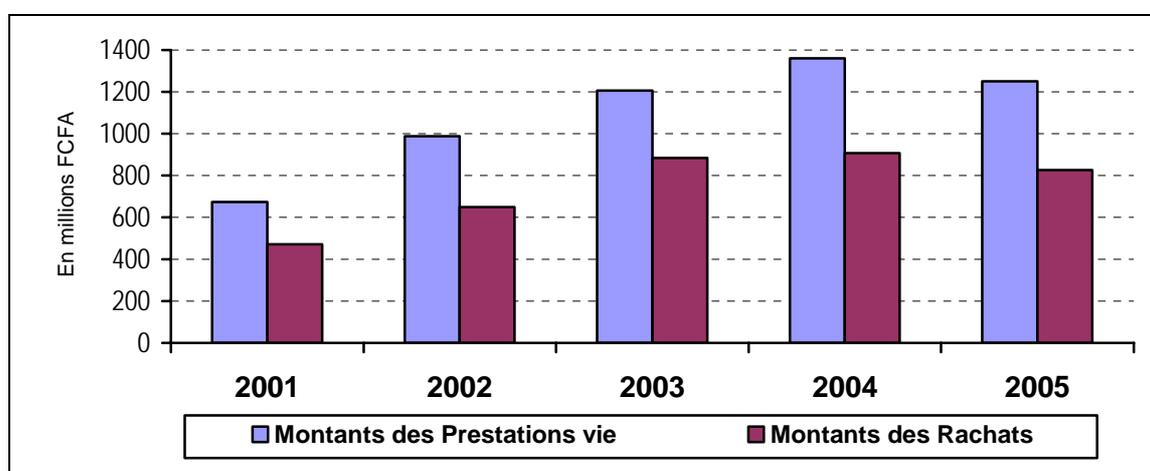
D – CAS PARTICULIER DES RUPTURES ANTICIPEES DES CONTRATS VIE

Le rachat est l'opération par laquelle l'assuré demande le remboursement de la provision mathématique avant le terme du contrat. Il peut être partiel ou total. Le rachat total est une forme particulière de résiliation de contrat donc une rupture anticipée de contrat d'assurance vie. La pratique du rachat est courante sur le marché de l'assurance vie au Bénin.

1. Evolution des rachats sur les dernières années

L'ampleur des rachats sur le marché béninois de l'assurance vie est une préoccupation. En effet, par rapport aux engagements contractuels, les rachats constituent une proportion importante des prestations des compagnies d'assurance vie. Ces prestations ont presque doublé en l'espace de cinq (05) ans, passant de 673,7 millions en 2001 à 1.250,1 millions en 2005, avec une valeur maximale de 1.359,8 millions en 2004. Quant aux rachats, ils ont connu une augmentation régulière passant de 471,6 millions en 2001 à 825,4 millions en 2005. Le montant des rachats a été de 906,8 millions en 2004. Le graphique ci-après illustre l'évolution comparée des prestations en général et des rachats en particulier sur la période considérée.

Graphique 1 : Evolution comparée des prestations et des rachats de 2001 à 2005



Le pourcentage moyen des rachats dans l'ensemble des prestations des sociétés vie est de 68,4% sur les cinq dernières années avec une part maximale de 73,31% en 2003. La progression annuelle moyenne des rachats est de 21,58% sur la période des cinq (05) ans. Bien qu'on note un fléchissement en 2005 par rapport à l'exercice précédent, le niveau des rachats est encore très élevé, se situant à 66,03% des prestations de l'assureur vie.

Par ailleurs, l'allure de la courbe des rachats est fortement corrélée avec celle de l'ensemble des prestations. Ainsi, plus les rachats augmentent, plus les prestations vie montent et une baisse des rachats s'accompagne d'un fléchissement des prestations. C'est la preuve que l'ensemble des prestations vie reste influencé par l'évolution des rachats.

Le tableau ci-dessous témoigne du constat de l'évolution des rachats, de leur pourcentage dans l'ensemble des prestations vie sur les cinq dernières années. Le niveau des provisions mathématiques y sont également renseignées.

Tableau 3 : Evolution de l'ensemble des prestations des compagnies vie (en millions de FCFA)

Rubrique	2001	2002	2003	2004	2005
Prestations vie	673,7	988,5	1 206,2	1 359,8	1 250,1
Montants des rachats	471,6	649,5	884,3	906,8	825,4
Provisions mathématiques	5 655,5	6 492,1	7 291,7	8 124,5	9 885,2
Pourcentages des rachats (%)	70,00	65,71	73,31	66,69	66,03
Progressions des rachats (%)	40,45	37,72	36,15	2,54	-8,98

Source : Direction des Assurances

2. Produits d'assurance vie les plus touchés

L'appréciation des produits d'assurance vie les plus touchés par le phénomène de rachat ou de résiliation, est faite à partir des données de l'activité des sociétés vie. En prélude à l'enquête au niveau des assurés vie, une première enquête a été menée auprès des compagnies d'assurance vie qui opèrent sur le marché de l'assurance depuis plusieurs années et qui connaissent donc des phénomènes de rachat et de résiliation. Il s'agit des sociétés anonymes suivantes : Union Béninoise d'Assurance Vie (UBA-Vie), Colina Africa Vie Bénin (CAVB) et Assurances et Réassurances du Golfe de Guinée (ARGG).

L'analyse des informations reçues desdites compagnies révèle que les produits d'assurance vie les plus touchés par les rachats et résiliations sont ceux dont la période du contrat est de longue durée. Les produits ci-après sont donc concernés :

- Les contrats d'assurance retraite individuels ;
- Les contrats de prévoyance retraite groupe ;
- Les contrats d'avenir enfant ;
- Les contrats mixtes.

Tous ces types de contrats font partie de la grande branche et de la capitalisation, selon la catégorisation de l'article 411 du code CIMA.

3. Conséquences sur le portefeuille des sociétés vie

Les conséquences des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie peuvent s'analyser sous plusieurs angles. Elles sont d'ordre commercial, financier et macroéconomique.

3.1. Conséquences d'ordre commercial

L'acquisition d'un contrat en portefeuille résulte d'un processus ardu de vente de la part de l'assureur et de son réseau. Les contraintes de cette activité sont telles que plus que l'assureur domages, l'assureur vie met en place une organisation de vente et de suivi plus rigoureuse pour l'atteinte

de ses objectifs. Une organisation spécifique des intermédiaires est intégrée à cette stratégie.

On comprend que le caractère de longue durée du contrat d'assurance vie et son rôle social essentiel induisent une certaine délicatesse dans le processus de décision du prospect. Il s'ensuit qu'un tel contrat résilié en masse constitue un important obstacle commercial pour les entreprises d'assurance vie.

D'un autre point de vue, les ruptures anticipées en masse des contrats dans une compagnie d'assurance vie risquent, à terme, de ternir l'image de cette société. L'image de l'unité restant entachée, d'autres clients potentiels hésitent à se décider pour la souscription d'un contrat d'assurance. Ainsi, on peut aboutir à un rétrécissement du portefeuille avec l'effet conjugué de la réduction du chiffre d'affaires et du ralentissement du rythme des entrées de contrats.

3.2. Conséquences au plan financier

Les rachats et les résiliations entraînent une diminution des provisions mathématiques. Cette réduction affecte la solidité financière des compagnies concernées et qui s'apprécie, en phase à la masse des provisions mathématiques, par le niveau des actifs représentatifs constitués des placements, tant mobiliers qu'immobiliers, dont les liquidités. Ainsi, les demandes répétées des rachats peuvent, soit amener les assureurs à maintenir une masse flottante de trésorerie importante pour honorer en temps réel les prestations de rachat, soit casser des comptes de dépôts à terme (DAT) afin de satisfaire les demandes des clients. Dans ces conditions, les capacités de placements des sociétés d'assurance sont réduites avec des conséquences comme la régression de la masse de patrimoine. La limitation desdites capacités conduit à une baisse des produits financiers donc à une chute de la rentabilité des produits vendus.

Dans ce cycle, l'attractivité des produits d'assurance vie va baisser, étant donné que les mécanismes légaux de bonification des contrats d'épargne connaîtront une application insignifiante. Ce faisant, les avantages comparatifs des contrats vie par rapport aux autres produits d'épargne

(postaux et bancaires) sont annihilés et suscitent moins d'enthousiasme pour la souscription.

3.3. Conséquence au plan macroéconomique

L'assureur vie draine par essence l'épargne de longue durée. Le phénomène de rachats de masse induit en pratique une durée de vie courte à cette épargne ou tout au moins rend moins ferme la "non liquidité" qui la soutient. Il en résulte qu'au plan de la gestion "actifs", l'assureur vie ne peut exploiter toute sa capacité à des décisions d'investissement les plus rentables. Ce faisant et en tant qu'instrument de politique économique attendu par l'Etat, le rôle d'investisseur institutionnel par excellence à lui dévolu ne peut être tenu.

2^{ème} PARTIE : ANALYSE DES RUPTURES DE CONTRAT D'ASSURANCE VIE AU BENIN

Pour mieux appréhender le phénomène des ruptures anticipées des contrats d'assurance sur la vie, une enquête a été réalisée auprès des souscripteurs de contrat vie et des compagnies d'assurance. La zone d'étude a été limitée à la ville de Cotonou, zone géographique de concentration des clients des compagnies d'assurance vie. Les Administrations, les grandes entreprises publiques ou parapubliques, et les sociétés privées ont servi de base au ciblage des enquêtés.

La présente partie, après avoir exposé la démarche méthodologique, analyse les résultats de l'enquête et débouche sur des recommandations pour la conduite à terme des contrats d'assurance vie au Bénin.

A – DEMARCHE METHODOLOGIQUE DE L'ENQUETE

1. Plan de sondage

Une liste des contrats de groupes (ouverts comme fermés) a été constituée grâce aux données fournies par les compagnies d'assurance vie. Cette liste a servi de base de sondage à l'enquête sur le terrain. Le taux global de sondage de l'enquête est de 25,6%. Il varie de 5% à 95,6% selon les grappes représentées par les entreprises⁷ tirées au préalable de la base de données des compagnies d'assurance. De plus, grâce à la méthode « Boule de neige⁸ », d'autres assurés ont été interviewés à partir des personnes ciblées au départ. Le tableau ci-après, présente la répartition des enquêtés.

Tableau 4 : Répartition de l'échantillon d'enquête

Entreprise	Base de sondage	Effectifs enquêtés	Taux de sondage
Entreprise 1	5	4	80,0%
Entreprise 2	27	17	63,0%
Entreprise 3	115	49	42,6%
Entreprise 4	60	24	40,0%
Entreprise 5	200	63	31,5%
Entreprise 6	320	60	18,8%
Entreprise 7	270	15	5,6%
Entreprise 8	40	2	5,0%
Autres ⁹	45	43	95,6%
TOTAL	1082	277	25,6%

Source : Calculs à partir des données fournies par les compagnies d'assurance vie.

Plusieurs raisons justifient le faible taux de sondage au niveau de certaines entreprises. On peut citer notamment les départs à la retraite, les cas de

⁷ Il s'agit des grandes sociétés, des entreprises publiques ou parapubliques.

⁸ Elle consiste à demander à un enquêté « 1 » s'il connaît une autre personne « 2 » qui a également souscrit un contrat d'assurance vie. Si oui, bien vouloir fournir ses coordonnées. Avec l'enquêté « 2 », on applique la même méthode ; et ainsi de suite jusqu'à l'enquêté « n ».

⁹ Liés à la technique de « boule de neige ».

décès, les départs en congés, les services de rotation, l'indisponibilité ou les affectations des agents pour raison de service à l'intérieur du pays au cours de la période de l'enquête.

2. Collecte des données

La collecte des informations s'est faite sur la base d'un questionnaire administré aux assurés vie. Compte tenu des difficultés pour contacter les assurés à enquêter, il n'a pas été adopté une technique figée de collecte. Ainsi, des stratégies adéquates ont été développées avec la collaboration des chefs personnels des entreprises enquêtées selon les lieux et les difficultés qui se sont présentées. Les procédures fréquentes utilisées consistent à associer un agent de l'entreprise qui conduit l'enquêteur vers l'assuré et/ou à rassembler les enquêtés dans une salle de conférence (préparée pour la circonstance), de leur expliquer le but de l'enquête avant de les interviewer.

Le questionnaire utilisé a permis de collecter des informations relatives :

- aux renseignements généraux sur le souscripteur du contrat : le sexe, l'âge, la situation matrimoniale, le nombre d'enfants à charge, la catégorie socioprofessionnelle, le statut d'activité, l'ancienneté dans la profession, le revenu moyen, le niveau d'études ;
- à la compagnie d'assurance ayant émis le contrat : la dénomination, la qualité des rapports de l'assuré avec l'assureur ;
- à la genèse des contrats d'assurance vie : les raisons qui motivent la souscription du contrat, le type de contrat souscrit, le nombre de contrat souscrit, l'assuré, les bénéficiaires du contrat, la durée du contrat, le montant du capital souscrit, le montant et la périodicité des versements, les types de modification subie par le contrat, les raisons de la modification du contrat ;
- aux cas spécifiques de résiliation ou de rachat de contrat : la partie ayant décidé de la résiliation ou du rachat, la période où la résiliation est intervenue, les raisons qui sous-tendent la résiliation

ou le rachat, le montant des cotisations au moment de la résiliation ou du rachat, la somme perçue à la suite de la rupture du contrat ;

- à des appréciations subjectives des souscripteurs : la connaissance des conditions générales et particulières du contrat d'assurance, la connaissance des possibilités de transformation du contrat pour éviter d'en arriver à la résiliation ou au rachat, l'impression des assurés sur les sociétés d'assurance vie, l'adéquation des produits commercialisés par les compagnies par rapport aux besoins du marché, et enfin quelques suggestions formulées par les enquêtés à l'endroit des compagnies d'assurance vie.

En somme, l'enquête de terrain a permis d'interroger un échantillon de 277 assurés et de recueillir des données de qualité dont le traitement a abouti à une analyse fouillée débouchant sur des recommandations crédibles et fiables.

3. Traitement des données

Une table de code a été conçue et a servi de base à la codification des réponses au questionnaire, puis à l'élaboration du masque de saisie des données grâce au logiciel MS ACCESS. Ensuite, il a été procédé à l'apurement et à la tabulation des données saisies. La base de données ainsi constituée a été traitée à l'aide du logiciel SPSS¹⁰ pour générer les divers tableaux et graphiques qui ont servi de base aux analyses.

¹⁰ Statistical Package for Social Sciences.

4. Méthode d'analyse des données

L'analyse des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie s'est faite en deux étapes.

Dans un premier temps, une analyse descriptive des résultats obtenus dans la phase de l'enquête de terrain est effectuée. Elle est relative aux caractéristiques socio-démographiques des enquêtés, à la qualité des relations avec l'assureur, aux contenus des contrats d'assurance, aux raisons qui motivent la modification des contrats, aux appréciations des assurés sur les produits commercialisés et sur les compagnies d'assurance elles-mêmes.

En second lieu, pour affiner l'analyse, un modèle logistique a été spécifié et estimé. Il consiste à déterminer les principaux facteurs explicatifs de la rupture des contrats d'assurance au regard des déclarations des enquêtés. En fait, il s'agit de trouver les facteurs qui renforcent ou affaiblissent la décision des assurés à procéder à la rupture de leurs contrats d'assurance vie. Pour ce faire, « un modèle logistique » a été estimé avec pour variable expliquée « la modification du contrat ».

B – ANALYSE DES RESULTATS DE L'ENQUETE

1. Analyse descriptive des résultats

1.1. Caractéristiques socio-économiques des enquêtés

Sur les 277 enquêtés de l'échantillon, 43,0% sont des clients de UBA-Vie, 41,2% de Colina et 15,9% de ARGG. De même, 65,3% d'entre eux sont encore en portefeuille alors que 34,7% sont déjà sortis du portefeuille des compagnies. On note une nette prépondérance des hommes (78,3%) par rapport aux femmes (21,7%). Par tranche d'âges, les enquêtés de 41-45 ans représentent 21,7% de l'échantillon, ceux de 46-50 ans 37,2% et ceux de plus de 50 ans 24,9%. L'âge minimum est de 27 ans et l'âge maximum 58 ans. 92,4% des enquêtés sont des mariés alors que 6,5% sont des célibataires. Bon nombre des enquêtés ont soit entre 0-5 enfants (58,1%), soit 6-10 enfants (37,5%) à charge. Par rapport à la catégorie socioprofessionnelle, il y a surtout des cadres administratifs (54,2%) et le personnel de soutien¹¹ (36,5%). Les artisans et ouvriers représentent 8,7% et les directeurs 0,7%. Par ailleurs, 98,6% des enquêtés sont encore en activité alors que les 1,4% restants sont des retraités.

Quant à l'ancienneté dans la profession, la proportion varie suivant les tranches considérées. Une proportion de 4,5% des enquêtés a une ancienneté de moins de 5ans, 17,3% une ancienneté comprise entre 6-10 ans, 24,9% d'entre eux ont une ancienneté située dans la tranche de 11-20 ans, 50,5% pour une ancienneté de 21-30 ans et enfin 2,9% des personnes interviewées travaillent depuis plus de 30 ans. En ce qui concerne les revenus, la moitié (50,2%) des enquêtés a un revenu mensuel moyen dans la fourchette 120.000-270.000 FCFA. Cela correspond à la tranche imposée au taux de 20% dans le barème de l'Impôt Progressif sur les Traitements et Salaires (IPTs). Quant au niveau d'instruction, 8,7% des enquêtés déclarent avoir le niveau primaire, 33,9% le niveau secondaire et 56,7% le niveau supérieur.

¹¹ Il s'agit notamment : des plantons, des agents d'entretien, des gardiens, des conducteurs de véhicules, des coursiers, etc.

1.2. Informations relatives à la compagnie d'assurance

Sur les 277 enquêtés de l'échantillon, 51,6% d'assurés estiment être informés des possibilités de rachat lors de la souscription du contrat. De même, 28,5% affirment avoir souscrit des contrats auprès d'autres compagnies alors que 71,5% sont restés fidèles à une seule compagnie d'assurance.

Quant aux rapports avec les compagnies d'assurance, seulement 4% des assurés estiment qu'ils sont très satisfaisants, 57,8% pensent qu'ils sont moyennement satisfaisants et 38,2% déclarent que les flux d'informations ne sont pas du tout satisfaisants.

1.3. Informations relatives au contrat d'assurance

En ce qui concerne les raisons qui motivent la souscription, on peut citer : la préparation de la retraite (84,8%), la transmission d'un patrimoine à des proches (17,3%), ou la garantie d'un complément de revenu (12,6%).

Par rapport au type de contrat, 72,9% des assurés ont souscrit un contrat mixte et 24,5% un contrat d'épargne pure. La plupart des enquêtés souscrivent un seul contrat (91,3%), peu de gens ont souscrit plus d'un contrat (8,7%). Dans 98,9% des cas, le risque repose sur la tête du souscripteur. En ce qui concerne les bénéficiaires, 96,8% des enquêtés déclarent qu'ils sont eux-mêmes les bénéficiaires et 70,8% disent que ce sont leurs enfants qui sont bénéficiaires du contrat. Il faut noter que ces statistiques ne sont pas exhaustives c'est-à-dire qu'un enquêté peut répondre à plusieurs modalités d'une même question.

D'un autre côté, 48,0% des contrats ont une durée de moins de 10 ans et 45,8% sont compris entre 11-20 ans. Seulement 6,1% des contrats sont de long terme (durée de plus de 20 ans). Par ailleurs, peu de souscripteurs (33,6%) ont une idée du montant du capital qu'ils ont souscrit auprès des compagnies.

1.4. Informations relatives à la modification du contrat d'assurance

Sur 277 enquêtés, 188 ont déclaré avoir procédé à une modification de leur contrat d'assurance vie, soit un taux de 67,9%. Les modifications sont de plusieurs types dont notamment : la résiliation (30,0%), le rachat (27,4%), l'avance sur police (14,1%).

Les données collectées permettent de retracer par rapport aux produits d'assurance vie, le nombre de contrats par type ainsi que la part des rachats, résiliations et avances sur police dans chacun de ces produits. La structure est résumée dans le tableau ci-après.

Tableau 5 : Part des rachats, résiliations et avances sur police dans les différents type de contrats

Produits	Contrats d'assurance retraite individuels	Contrats de prévoyance retraite	Contrats d'avenir enfant	Contrats mixtes
Nombre de contrats	14	68	5	190
Part de rachat (%)	21,4	25,0	40,0	30,53
Part de résiliation (%)	21,4	33,8	40,0	33,16
Part avance sur police (%)	14,3	11,8	0,0	16,3

Source : Calcul à partir des données d'enquête, août 2006

Sur l'ensemble des enquêtés, 190 contrats sont de type mixte, 68 constituent des contrats de prévoyance retraite, les contrats d'assurance retraite individuels sont au nombre de 14 alors qu'on ne dénombre que 5 contrats d'avenir enfant.

Bien que le nombre des contrats d'avenir enfant soit résiduel, on note un fort taux de rachat (40%) et de résiliation (40%). Les contrats mixtes révèlent un taux de 30,5% pour les rachats, de 33,2% pour les résiliations et de 16,3% pour les avances sur police. Les taux sont respectivement de 25% (rachats), de 33,8% (résiliations) et de 11,8% (avances sur police) pour les contrats de prévoyance retraite. En ce qui concerne les contrats d'assurance retraite individuels, ils présentent un taux de 21,4% pour les rachats et les résiliations, et de 14,3% pour les avances sur police.

Sur la base des déclarations des enquêtés, la durée moyenne après laquelle les assurés résilient leur contrat est de 4 ans 6 mois. Dans le cas des rachats, cette durée moyenne est de 4 ans 2 mois.

Au nombre des raisons qui ont motivé les résiliations, figurent les difficultés financières (15,2%), la mauvaise prestation de la part de l'assureur (13,0%), la déception de l'assuré (6,9%).

Quant aux cas de rachat des contrats, ils se justifient essentiellement par les difficultés financières (94,3%) que rencontrent les assurés. Le changement de la dénomination de la compagnie compte pour 3,4% alors que les cas de déception sont estimés à 2,3% des enquêtés.

Il est à noter que la plupart des cas de résiliation se sont produits en milieu de période alors que dans le cas des rachats de contrat, c'est plutôt en début de période qu'ils surviennent.

Par ailleurs, 40,1% des enquêtés estiment ne pas avoir obtenu de la compagnie, suite au rachat, le montant qu'ils espéraient. De même 178 sur 277, soit 64,3% des assurés, affirment n'avoir aucune connaissance précise des conditions générales et particulières de leur contrat d'assurance vie.

1.5. Impressions et appréciations subjectives des assurés sur les compagnies d'assurance

125 enquêtés sur les 277, soit 45,1% ont exprimé une bonne impression sur les compagnies d'assurance vie alors que 39,0% pensent qu'elles laissent une mauvaise impression. D'autres enquêtés par contre, se sont prononcés par rapport au service après vente. Ainsi, ils ont estimé que les compagnies d'assurance n'informent pas régulièrement sur les relevés de compte (5,4%), que les clauses des contrats ne sont pas suffisamment expliquées (4%) et que les pénalités lors des rachats sont élevées ou ne se justifient pas (4%).

En ce qui concerne les produits commercialisés, 22% des assurés estiment qu'ils ne sont pas réellement adaptés aux besoins du marché béninois.

Les enquêtés ont fait des suggestions aussi bien multiples que variées :

- Sensibiliser et mieux informer le souscripteur (33,2%) ;
- Fournir des informations régulières sur les relevés des comptes (23,1%) ;
- Se rapprocher davantage de leur clientèle (15,9%) ;
- Faciliter le système d'avance sur police aux assurés (10,8%) ;
- Assurer une rapidité dans le traitement des requêtes formulées par les assurés (8,7%) ;
- Améliorer les taux d'intérêt des placements (8,7%) ;
- Réduire les pénalités en cas de rupture de contrat (5,8%) ;
- Rendre les primes quérables (1,4%).

2. Causes des ruptures anticipées des contrats vie

2.1. Analyse à l'aide du modèle logistique

2.1.1. Spécification du modèle d'analyse

Le modèle logistique est utilisé lorsque l'on souhaite expliquer la présence ou l'absence d'une caractéristique ou d'un résultat en fonction de certaines valeurs ou d'un ensemble de variables explicatives. Il est adapté aux modèles dans lesquelles les variables sont dichotomiques. Les coefficients de la régression logistique servent à estimer la probabilité pour chacune des variables indépendantes d'un modèle.

Afin de mieux faire ressortir les facteurs qui influent sur la décision des assurés qui ont procédé à une rupture de leurs contrats d'assurance, un modèle économétrique de type logistique a été spécifié et estimé. Il a pour variable endogène la variable « MODIFCTR » qui correspond à la modification du contrat. Elle est dichotomique et prend les modalités ci-après :

$$\text{MODIFCTR} = \begin{cases} 1 & \text{si le contrat a subi de modification} \\ 0 & \text{si non} \end{cases}$$

Les variables explicatives du modèle sont représentées par la matrice :

$$X_i = \left(\begin{array}{l} \textit{Age du souscripteur} \\ \textit{Situation matrimoniale} \\ \textit{Ancienneté dans la profession} \\ \textit{Niveau d' instruction} \\ \textit{Statut d' activité} \\ \textit{Motivation de souscription} \\ \textit{Relation avec l' assureur} \\ \textit{Durée du contrat} \\ \textit{.....} \end{array} \right)$$

Ainsi la spécification du modèle s'écrit :

$$\text{MODIFCTR} = X_i \beta + \varepsilon .$$

Avec :

- X_i = matrice des variables explicatives,
- β = vecteur des coefficients de régression
- ε = terme d'erreur

Donc la probabilité qu'un assuré modifie son contrat est définie par :

$$\begin{aligned} \text{Prob} (\text{MODIFCTR}=1) &= \text{prob} (X_i \beta + \varepsilon > 0) \\ &= 1 - \text{prob} (\varepsilon < -X_i \beta) \end{aligned}$$

$$\text{Prob} (\text{MODIFCTR}=1) = 1 - F(-X_i)$$

Et la probabilité de ne pas modifier est :

$$\text{Prob} (\text{MODIFCTR}=0) = F(-X_i)$$

où F est la fonction de répartition de la loi logistique définie par :

$$F(x) = \frac{1}{1 + e^{-x}}$$

Le tableau suivant présente le seuil de significativité des variables ainsi que les signes obtenus de l'estimation du modèle :

Tableau 6 : Résultats d'estimations du modèle logistique

N°	Variables explicatives	Rupture du contrat	
		Seuil de signification	Signe obtenu
1	Age du souscripteur	0,04	-
2	Situation matrimoniale	0,10	+
3	Ancienneté dans la profession	0,05	-
4	Niveau de Revenu	0,01	-
5	Niveau d'instruction	0,00	-
6	Motivation de souscription		
	Transmettre patrimoine	0,09	+
	Complément revenu	0,07	-
	Préparation retraite	0,02	-
7	La mauvaise qualité des relations avec l'assureur	0,05	+
8	Durée du contrat	0,04	+
9	Le montant souscrit	0,03	+
10	La faible connaissance des conditions du contrat	0,15	+

Source : Résultat d'estimation économétrique, août 2006.

2.1.2. *Interprétation des résultats*

L'estimation du modèle de rupture anticipée de contrat permet de faire les analyses suivantes :

- Age des souscripteurs (-) : Les résultats de l'estimation montrent que plus les souscripteurs sont âgés, moins ils sont portés à rompre le contrat d'assurance.
- Situation matrimoniale (+) : la probabilité de rompre le contrat croît avec les personnes qui ont un statut de marié comparativement aux célibataires. Cette probabilité de rupture est 2,7 fois plus élevée chez les personnes mariées que chez les célibataires.

- Ancienneté dans la profession (-) : plus les souscripteurs ont de l'ancienneté dans leur profession, moins ils ont recours à la rupture anticipée de leur contrat.
- Revenu (-) : la probabilité de rompre le contrat diminue lorsque les souscripteurs ont un revenu élevé.
- Niveau d'instruction (-) : plus les souscripteurs sont instruits, moins ils sont susceptibles de rompre leurs contrats. De plus, la probabilité de rompre est 2 fois moins élevée chez ceux qui ont un niveau d'étude supérieur que ceux ayant le niveau primaire.
- Motivation de souscription : les contrats qui sont motivés par la transmission de patrimoine aux proches (+) sont plus susceptibles de connaître de rupture anticipée, alors que ceux qui sont motivés par le complément de revenu (-) ou la préparation de la retraite (-) le sont moins.
- La qualité des relations avec l'assureur (+) : lorsque la qualité des rapports de l'assuré avec l'assureur est moins satisfaisante, plus les souscripteurs sont portés à procéder à une rupture anticipée de leurs contrats.
- Durée du contrat (+) : la probabilité de rompre le contrat augmente lorsque la durée du contrat est longue.
- Le montant souscrit (+) : plus le montant souscrit est élevé, plus la probabilité de rompre le contrat augmente.
- Connaissance des conditions du contrat (+) : La faible connaissance des conditions générales et particulières du contrat encourage les souscripteurs à procéder à la rupture anticipée de leur contrat.

2.2. Analyse des causes des ruptures de contrats

Selon les enquêtés, la première raison des ruptures de contrats réside dans les difficultés d'ordre financier que rencontrent les souscripteurs de ces

contrats (46,2%). Les cas les plus fréquents, aux dires des assurés, se manifestent lorsqu'il s'agit de la dégradation de l'état de santé d'un membre de la famille (conjoint(e), enfant, ...) ou d'assurer l'instruction ou la formation des enfants ou encore de réaliser un projet d'achat de parcelle ou de construction de maison. Certains assurés ont même comparé l'opération financière réalisée au moyen du contrat d'assurance à l'opération immobilière qui, apparemment, est plus rentable.

La deuxième raison trouve son origine dans la déception du client. En effet, 11,2% des assurés estiment qu'ils sont soit mal reçus, soit mal renseignés lors de la souscription du contrat. C'est donc par la suite que les assurés découvrent plusieurs conditions du contrat qui leur sont inconnues à la conclusion du contrat. Ceci pose le problème de sensibilisation et d'information appropriée à l'endroit du public assurable qui entend obtenir plus de renseignements avant de s'engager.

Ensuite, on note que 5,1% des assurés ont connu la résiliation pour relâchement dans le mécanisme d'encaissement de la prime. En effet, en début de contrat, l'intermédiaire d'assurance ayant réalisé le contrat en poursuit l'encaissement de la prime auprès de l'assuré jusqu'à la fin du paiement de ses commissions. Au delà, les assurés qui étaient habitués à payer leur cotisation aux mains des commerciaux, restent toujours dans l'attente de la quérabilité de fait de la prime. Ainsi, le problème de suivi des contrats par les compagnies d'assurance après l'étape des commerciaux doit être analysé en vue d'y apporter une solution convenable.

Une frange non négligeable des enquêtés (3,4%) a pris la décision de racheter le contrat d'assurance sur la base de simple rumeur d'éventuelle cessation d'activité de la société d'assurance en s'appuyant sur le changement de dénomination de la société dans laquelle ils ont souscrit. Certains ont avancé le cas des anciennes banques d'Etat (BCB, BBD) qui ont gelé des avoirs importants des clients. D'autres assurés ont évoqué le cas de certains établissements de micro finance qui, du jour au lendemain, ont fermé les portes sans rembourser les clients.

D'autres situations de résiliation se justifient par le fait que les structures qui emploient ces souscripteurs ont arrêté de leur faire le prélèvement à la source.

Par ailleurs, à travers l'enquête diligentée auprès des compagnies d'assurance vie, les raisons des rachats et des résiliations de contrat sont les suivantes :

- La conjoncture économique du pays ;
- La faiblesse du niveau de revenu des clients ;
- Le départ à la retraite avant le terme du contrat ;
- Le licenciement de l'adhérent par son employeur ;
- Les cas de maladies ;
- La mauvaise compréhension des clauses du contrat par l'adhérent ;
- Les demandes de rachat partiel avant deux ans non autorisées ;
- La faiblesse de la rentabilité de l'opération ;
- Le problème de l'érosion monétaire.

3. Autres observations déclinées par les résultats

Il faut noter que la majorité des assurés ne maîtrisent pas les différentes modifications qui peuvent être apportées aux contrats d'assurance vie. L'exemple le plus remarquable sur le terrain est l'ignorance par les assurés de l'existence de la possibilité de transformation ou de réduction des contrats afin d'éviter la résiliation en cas de difficultés financières.

L'avance sur police qui est un moyen d'échapper aussi à la résiliation du contrat, est méconnue par bon nombre de souscripteurs. En effet, l'avance sur police est une opération par laquelle l'assureur consent au souscripteur et moyennant des intérêts, la remise d'une partie de la provision mathématique de son contrat. C'est donc un prêt consenti par l'assureur et garanti par la valeur de rachat du contrat. Cette avance est alors au plus égale à la valeur de rachat. Le souscripteur a la possibilité de rembourser le prêt et de reconstituer ainsi la garantie initiale du contrat.

Il faut aussi signaler que 49,1% des assurés ont suggéré que les sociétés d'assurance se rapprochent plus de la clientèle afin de collecter les cotisations, d'informer sur les nouveaux produits et de renseigner sur les

possibilités de modification des contrats. Une proportion de 23,1% des enquêtés a proposé de rendre spontanée la périodicité des informations sur les relevés de comptes.

Par ailleurs, 8,7% des assurés souhaitent l'amélioration des taux de capitalisation des cotisations versées alors que 10,8% demandent de revoir le système de prêt dans le sens de l'accélération des procédures. Enfin, 5,8% des enquêtés trouvent excessifs les taux de pénalité appliqués par les sociétés lors des rachats et résiliations.

4. Les fondements socioculturels de la rupture du contrat d'assurance vie au Bénin

La rupture du contrat n'est pas un fait spontané mais une étape du processus décisionnel, car, prenant appui sur le conditionnement psychosociologique, elle intervient comme une sanction à l'acte de souscription. Les occasions de souscription de contrat d'assurance sur la vie restent variées et impliquent d'abord une identification des catégories concernées.

4.1. Identification de la cible

Dans l'analyse des déterminants à la souscription, il a été identifié quatre types de souscription. En dehors de la souscription stimulée, les trois autres témoignent d'une manifestation de la volonté personnelle implicite ou explicite. En effet, la souscription spontanée et la souscription « effet de classe » sont volontaires car l'une est un acte routinier et l'autre une manière de paraître. Quant à la souscription forcée qui est relative au caractère accessoire et préalable à un acte souhaité, l'assuré peut être interdit de mettre fin au contrat. Remarquons que plus un acte est volontaire, plus l'engagement reste ferme. Ainsi, le problème de rupture anticipée des contrats d'assurance vie est plus un fait de la souscription stimulée. Mais comment y arrive-t-on ?

4.2. Les déterminismes de la rupture

La rupture, étape ultime du processus décisionnel relatif à la non satisfaction par le contrat d'assurance vie, est un acte dynamique qui s'exprime en trois phases.

4.2.1. Résurgence des conflits internes

A la lumière du processus décisionnel, la souscription est une expression de la motivation de l'acteur qui, au plan psychique, reste supérieure aux résistances issues des conditionnements psychosociologiques. Toutefois, cette étape franchie ne met pas un terme au conflit interne. N'étant que temporairement refoulés, les freins et résistances réapparaissent et créent un doute au niveau de la conscience, soit spontanément, soit à l'apparition d'une situation. En analyse psychanalytique, ce duel s'assimile au conflit entre le surmoi et le ça. Ce tiraillement interne est l'apanage des béninois : « très enracinés dans sa culture et devant arborer un mondialisme artificiel, le béninois lettré ou acculturé est un être tiraillé ou déchiré, même s'il est conciliant jusqu'à la compromission, entre deux cultures qui cherchent chacune à s'affirmer »¹². Ainsi, le souscripteur stimulé est une "poudrière". Cependant, cette situation ne conduit pas automatiquement à la rupture.

4.2.2. Catalyseurs de rupture

Le terme catalyseur est une analogie eu égard au rôle joué par certaines variables qui poussent à une décision ferme de rupture. En effet, l'état instable initial est rendu précaire par l'effet de certaines variables externes qui créent un déséquilibre psychique émoussant toute motivation.

4.2.2.1. Catalyseurs sociaux

Bien souvent, seul souscripteur dans son milieu, l'assuré doit affronter la désapprobation ou l'ironie de l'environnement austère à l'assurance sur la vie. Dans des conditionnements psychosociologiques minimisés ou peu perçus et en face d'arguments percutants mais dissuasifs, l'assuré démotivé, vacille et consent à rompre. L'environnement est un puissant facteur de

¹² MECCAG-PDPE (2000) « National Long Term Perspectives Studies (NLTPS) », p 62.

"démarketing " : le lien entre vente et marketing-mix n'est plus direct, car la structure du réseau social s'interpose entre eux.

4.2.2.2. *Catalyseurs mercatiques*

Les commerciaux concourent inconsciemment à la rupture des contrats à travers trois modes d'action. L'assurance sur la vie est un marché fort concurrentiel animé par plusieurs compagnies. Ainsi, le positionnement des entreprises s'avère indispensable. Le jeu des positionnements est mis en œuvre notamment à travers les arguments qui, discriminant les concurrents, mettent en valeur leur compagnie. Ce faisant, l'image dégradante du concurrent suscitée conditionne le comportement de l'assuré en contrat avec cette compagnie.

Par ailleurs, sensibles aux réticences, certains commerciaux ne présentent le produit que sous les apparences souhaitées des consommateurs et passent sous silence certains aspects pourtant déterminants du produit (les frais de gestion, les pénalités en cas de modification de contrat sont quelques exemples). Confronté à la réalité, le souscripteur est déçu et abandonne.

Enfin, le fonctionnement de certaines compagnies d'assurance laisse le souscripteur dans une incertitude sur l'état financier de l'assuré, eu égard au prélèvement automatique opéré à la banque. C'est le cas lorsque l'assuré régulièrement prélevé reçoit un avis d'arriérés de primes.

Ainsi, la conséquence d'une mauvaise organisation administrative de l'assureur fait conclure à l'assuré que l'assureur est en train de le gruger.

4.2.2.3. *Catalyseurs économiques*

Le paiement de la prime d'assurance constitue un acte d'épargne et la propension à épargner dépend du revenu disponible après la consommation. Ainsi, dans le contexte d'un bas niveau des salaires en face de la cherté grandissante de la vie, l'épargne a fortiori de longue durée est difficilement mobilisable. En l'occurrence, les besoins pressants rendent vain cet effort et amènent l'assuré à convertir le contrat d'assurance vie pour répondre à ses besoins du moment.

4.2.2.4. *Ruptures catalyseurs*

La rupture a un effet multiplicateur. Le souscripteur ayant rompu son contrat, répercute son expérience sur l'environnement. Cette expérience constitue un argument supplémentaire qui est relayé et conditionne le comportement des souscripteurs actifs : « dans le processus d'apprentissage par observation, le sujet n'a pas une expérience directe du résultat mais il peut l'observer. Cette observation mémorisée, va ensuite influencer un futur processus de décision. Ce type de processus repose très souvent sur l'observation de modèle, c'est-à-dire du comportement de personnes de références »¹³. Ainsi, un de rompu engendre plusieurs de rompus.

4.2.3. *La phase de rupture*

Cette dernière phase est l'acte qui consacre la rupture en terme de résiliation effective du contrat. Sous tension psychologique, le souscripteur décide de rompre le contrat. Cette situation résulte de la psychologie du joueur qui voyant ses intérêts menacés, se résout à résilier le contrat. Ainsi, il se rend chez l'assureur pour rompre.

5. **Analyse à l'aide d'une matrice SWOT**

L'analyse du phénomène de rupture des contrats d'assurance vie, à partir d'une matrice SWOT¹⁴, permet de mettre en exergue à l'aide d'un tableau les forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'assurance sur la vie, eu égard aux différentes analyses effectuées dans le présent document.

¹³ Lendrevie J., & al. (2003), « MECATOR », p 206.

¹⁴ « SWOT » signifie en français « Forces Faiblesses Opportunités et Menaces »

Tableau 7 : Matrice SWOT

Forces	Faiblesses	Opportunités	Menaces
<ul style="list-style-type: none"> - Avantages de l'assurance vie - Pouvoir de persuasion des commerciaux - Souscription spontanée - Souscription « effets de classes » - Besoin des consommateurs - La gestion des successions - Le développement des produits banque-assurance - Déductibilité fiscale de la prime relative au contrat IFC 	<ul style="list-style-type: none"> - Solidarité traditionnelle - Perception et attitudes vis-à-vis de la mort - Psychologie des assurables - La conception de la retraite - Le manque de sincérité des commerciaux - Conflits psychiques après la souscription - Effets multiplicateurs des ruptures - Faiblesse du revenu - Refus de rachat avant 2 ans - Mauvaise organisation administrative de l'assureur 	<ul style="list-style-type: none"> - Présence des étrangers - Présence des béninois ayant fait l'étranger - Banalisation de la mort - Aspiration des béninois au logement - Régression de la solidarité familiale - Revenu élevé en activité mais faible à la retraite 	<ul style="list-style-type: none"> - Produits inadaptés - Effets psychologiques de la mort - Argumentaires destructifs du concurrent

L'étude des ruptures anticipées des contrats d'assurance vie dans une perspective psychosociologique met en interaction les variables sociologiques avec le psychisme de l'acteur et conditionne ses décisions. Au-delà, il s'agit d'un duel entre les commerciaux et l'environnement social réfractaire. Le pouvoir de persuasion de chaque acteur est déterminant. Si lors de la souscription, les commerciaux l'emportent par la souscription effective du contrat, leur absence après la souscription face à l'austérité du milieu social conduit à la rupture. Il importe alors d'harmoniser et de renforcer la présence des commerciaux tout au long de l'exécution du contrat.

C – RECOMMANDATIONS EN VUE DE LA CONDUITE A TERME DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE

Au regard de ce qui précède, la nécessité de conduire à terme les contrats vie, notamment d'épargne, s'impose pour permettre aux sociétés d'assurance concernées de disposer d'une position financière consolidée susceptible de fournir à l'économie nationale des ressources plus stables et sur le long terme.

Pour ce faire, les propositions de recommandations vont concerner aussi bien les compagnies d'assurance vie, les assurés que l'administration publique.

1. A l'endroit des Compagnies d'Assurances vie

Compte tenu du rôle de l'assurance vie notamment dans la sphère de la protection sociale, il importe pour les compagnies d'assurance vie de développer des produits adaptés aux besoins des assurables pour assurer la pérennité des contrats et contribuer de façon significative à l'amélioration de l'économie nationale d'une part et à une sécurité sociale complémentaire d'autre part.

Les pistes de solutions envisageables à la lumière de la matrice SWOT se situent en quatre axes :

Axe N°1 : Crédibiliser l'assurance sur la vie.

Trois options sont nécessaires pour une meilleure opérationnalisation de cet axe.

Option 1 : Développer le mécénat.

Par rapport aux observations issues de la présente étude, la perception de l'assurance vie par les populations est très mitigée. Il en résulte que le reflet de ce produit doit être projeté autant que possible dans le subconscient des assurables. Le mécénat constitue un moyen approprié.

Destinée à améliorer l'image de l'assurance sur la vie, cette option revient à associer l'assurance sur la vie à des œuvres humanitaires. A titre illustratif, le soutien des compagnies aux banques de sang, à la lutte contre le paludisme, à la sensibilisation pour la prévention du VIH SIDA apparaît très positif dans l'évocation de l'assurance sur la vie.

Option 2 : Donner la preuve de la réalisation de la promesse de l'assureur.

Dans la mesure où l'assurance vie est conclue pour une longue durée, il existe un doute lié à la perception des capitaux au terme du contrat. Aussi, après la libéralisation du secteur de l'Assurance, les premières compagnies vie qui sont installées, ont déjà fait plus de dix ans d'activité. Il apparaît donc nécessaire de convaincre les consommateurs du bon dénouement du contrat à terme. Cela peut se faire à travers les actions suivantes :

- Utiliser certains souscripteurs crédités d'un leadership comme groupe de référence. Parmi les souscripteurs actifs, il convient d'identifier les leaders d'opinion et les amener à communiquer sur l'assurance vie ;
- Organiser avec le consentement des bénéficiaires des contrats d'assurance vie, des témoignages portant non seulement sur la bonne fin des engagements de l'assureur, mais aussi et surtout sur divers avantages tirés du contrat au cours de son exécution.

Option 3 : Créer un climat de confiance.

L'observation rigoureuse des exigences légales en matière d'informations de l'assuré sur la situation de son compte pourrait favoriser un climat de confiance. En effet, certains facteurs à l'instar de l'incertitude sur les relevés de comptes ainsi que les argumentations tronquées des commerciaux, créent un climat malsain entre les souscripteurs de contrat et les compagnies vie. Pour y remédier, il convient :

- de rationaliser le recrutement des commerciaux des compagnies vie et de leur assurer une formation plus adéquate, afin de leur donner les outils nécessaires à une parfaite exécution de leurs missions ;

- de lancer un nouveau contrat de partenariat avec les assurés en organisant des journées portes ouvertes sur l'assurance vie au Bénin. Ces occasions peuvent constituer des séances de lancement de nouveaux produits ou d'information sur les avantages des produits existants ;
- de sensibiliser les assureurs et même les commerciaux et plus généralement les personnels de la profession d'assurance à l'auto-consommation de leurs produits ;
- de faire parvenir périodiquement aux souscripteurs, sous une présentation appropriée, les relevés de comptes en utilisant par exemple les nouvelles technologies de l'information et de la communication.

Axe N°2 : Aligner les produits sur les besoins

Cet axe peut se réaliser à travers trois options afin d'améliorer le positionnement du secteur de l'Assurance dans les mécanismes de protection sociale.

Option 1 : Concevoir des produits adaptés

Il s'agit de produits qui donnent satisfaction à certains besoins propres du quotidien du béninois, en privilégiant les contrats en cas de vie d'une part en raison de l'effet traumatisant qu'évoque le concept de la mort, et les contrats de groupe d'autre part, dans la mesure où la décision d'une personne ou d'un groupe restreint emporte l'adhésion d'un plus grand nombre.

Ainsi par exemple, l'aspiration profonde des béninois étant de se loger, on peut concevoir une assurance retraite maison clé en main, telle que le personnel d'une entreprise puisse bénéficier à cinq (5) ans de la retraite, d'une maison dont le standing serait fonction de la catégorie socioprofessionnelle.

Option 2 : Améliorer la qualité des relations entre assureurs et assurés

Il s'agira d'améliorer l'organisation interne des sociétés d'assurance vie afin de pouvoir répondre à temps aux sollicitations des souscripteurs. Cela peut se faire à travers les actions ci-après :

- dépasser le cadre des concepts traditionnels notamment, celui selon lequel la prime d'assurance est portable et définir un plan fiable de recouvrement des cotisations auprès des assurés ;
- repenser la durée de l'escompte des commissions payées aux commerciaux pour assurer un suivi plus durable des souscripteurs.

Option 3 : Amoindrir l'impact des rachats

L'une des pistes à explorer dans la gestion des compagnies d'assurance vie est la mise en place d'un partenariat banque et assurance visant à transférer les demandes de rachats partiels ou d'avances sur police en prêts accordés par les banques partenaires, à des taux préférentiels avec en garantie, l'épargne acquise au titre du contrat d'assurance.

Axe N°3 : Accueil et suivi du client

Trois options apparaissent nécessaires à la réalisation de cet axe.

Option 1 : Soigner l'accueil des clients

L'accueil d'un assuré est l'un des facteurs déterminants dans sa prise de décision de souscription d'un contrat. Un accueil chaleureux, suivi des arguments et explications conformes et convaincants constitue un élément de persuasion à la décision d'achat. Aussi, une compagnie d'assurance vie ne doit-elle pas s'arrêter à l'adhésion simple d'un client au portefeuille, mais elle doit continuer d'entretenir avec les clients une relation comparable à un mariage où les partenaires renouvellent et consolident constamment les liens existants.

Option 2 : Organiser le suivi des clients actifs

L'un des constats est que l'assuré exige la présence de l'assureur durant tout le contrat. C'est-à-dire que l'un des problèmes conduisant à la rupture des contrats est la durabilité des arguments de vente, en d'autres termes la permanence desdits arguments tout le temps que dure le contrat. Ainsi, il convient :

- d'instaurer un système de communication interactive avec les souscripteurs. Cela consiste à utiliser les canaux de communication (mail, téléphone, Internet, force de vente) pour instaurer un dialogue avec la clientèle ;
- de créer une base de données qui serait un outil de stockage des informations issues de la communication interactive sur chaque client et permettra de suivre les clients.

Option 3 : Organiser le suivi des clients en phase de rupture.

Le souscripteur en phase de rupture est sous tension psychique sans souvent, raison objective. Ainsi, il conviendra de développer le "service écoute de la clientèle" animé par des commerciaux combatifs, capables de désamorcer la tension et de faire revenir le souscripteur à de meilleurs sentiments.

Axe 4 : Respect des normes de gestion des portefeuilles vie.

Sous cet axe, trois options s'avèrent nécessaires pour une observation plus rigoureuse des exigences légales.

Option 1 : Améliorer le système de prélèvement des assurés.

Les sociétés d'assurance vie doivent mettre en place une organisation administrative idéale permettant de mettre fin à la situation des assurés prélevés par les banques, mais non identifiés par les compagnies. Il s'agit d'engager une réflexion d'ensemble au niveau des compagnies d'assurance vie au sein de l'ASA-Bénin, afin d'aboutir à un système de fichier unique

de prélèvement par les banques, compatible avec celui des compagnies d'assurance vie.

Option 2 : Dynamiser la commission technique vie au sein de ASA-Bénin

La commission sera chargée de définir un code de conduite sous forme de guide pour les placiers de contrats d'assurance vie et d'envisager un mécanisme de suivi et de sanction en cas d'inobservation. De même, elle devra veiller à ce que le processus d'attribution de résultats bénéficiaires soit rendu transparent à l'égard des bénéficiaires de l'assurance vie.

Option 3 : Envisager la formation d'actuaire pour le marché

Compte tenu du fait que seuls des actuaire imprégnés des spécificités socioculturelles béninoises peuvent concevoir des produits adaptés aux réalités locales, il convient de prendre des initiatives qui vont aboutir sous peu à la formation d'actuaire béninois, exerçant sur place, en lieu et place des sollicitations tous azimuts à l'endroit des actuaire des autres pays de la zone.

2. A l'endroit des assurés

Il est recommandé aux associations de consommateurs du Bénin de prendre en compte la catégorie des produits d'assurance vie dans leurs actions, tout comme d'autres produits de consommation sensible tels que le GSM, l'électricité. En somme, lesdites actions devront aboutir à l'adhésion dans l'association de techniciens et autres personnes ayant des aptitudes confirmées en assurance. Il s'agira d'informer, de former et d'éduquer les membres des diverses associations de consommateurs afin qu'ils s'intéressent et suivent le dénouement des produits d'assurance, dans le sens de défendre et de préserver leurs intérêts et droits issus du contrat d'assurance. En retour, ils transmettront les habitudes et notions ainsi acquises à leur entourage, pour leur pérennisation. Cette sensibilisation au sein des associations de consommateurs permettra d'élargir la base des souscripteurs de contrat d'assurance vie sur les principes généraux de ce produit, de limiter les ruptures anticipées de contrat et de renforcer ainsi la protection sociale des populations.

3. A l'endroit de l'Autorité de Tutelle

La question de la protection sociale concerne les pouvoirs publics d'autant plus que la législation a instauré une cotisation au Fonds National de Retraite du Bénin (FNRB) pour les agents permanents de l'Etat émargeant au budget national et à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) pour les agents des conventions collectives.

Il est établi que les efforts de l'Etat en la matière sont insuffisants. En outre, une bonne frange de la population n'est pas prise en compte dans ce mécanisme de protection sociale : c'est le cas des paysans, des artisans, des conducteurs de zémidjan et autres qui n'ont pas de revenus salariaux.

L'Etat, dans la dynamique de promouvoir les mécanismes de protection sociale, peut contribuer au bien-être de la population selon les pistes ci-après :

- Mettre en place une stratégie d'incitation des travailleurs du secteur public et du secteur privé, ayant des revenus salariaux, à souscrire des contrats d'assurance vie de façon individuelle ou collective ;
- Promouvoir l'environnement de l'assurance à travers des mesures fiscales incitatives. A ce niveau, il convient de signaler que le contrat d'assurance vie est exonéré de la Taxe Unique sur le Contrat d'Assurance (TUCA).

De même, la Loi n°2006-24 du 28 décembre 2006 portant loi de finances pour la gestion 2007 a admis la déductibilité fiscale de la prime relative au contrat de l'Indemnité de Fin de Carrière (IFC). Cet effort d'approche du gouvernement devrait être un atout majeur pour les compagnies d'assurance vie, afin qu'elles suscitent la souscription de tels types de contrats au profit des personnels des entreprises et structures publiques, parapubliques et privées.

Dans ce cadre, la mise en œuvre d'une véritable politique sur la fiscalité de l'assurance vie au Bénin s'avère nécessaire. Il importe que la "Tutelle" initie une réflexion d'ensemble sur les dispositions fiscales en matière d'assurance vie. Il s'agira de procéder, dans ce cadre, à un état des lieux et

de formuler des propositions, à la lumière des expériences en cours ailleurs, notamment dans les autres pays membres de la CIMA, afin d'améliorer au point de vue incitatif, la réglementation existante.

CONCLUSION

Avec la libéralisation du secteur des assurances au Bénin, la branche vie a connu un essor fulgurant, permettant ainsi à l'assurance, à l'instar des institutions bancaires, de jouer le rôle d'investisseur national qui est le sien.

Malheureusement, cet élan est quelque peu freiné, depuis bientôt cinq ans, par les ruptures anticipées des contrats d'assurance vie qui prennent des proportions de plus en plus inquiétantes car elles réduisent considérablement la masse des provisions mathématiques constituées par les compagnies d'assurance.

Ce faisant, lesdites ruptures influent négativement sur les résultats et objectifs à long terme des compagnies.

C'est pourquoi, il urge de prendre les mesures adéquates pour informer, sensibiliser, éduquer la population pour réfréner en elle cette propension à avoir systématiquement recours aux rachats et surtout pour lui redonner confiance.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ☞ Banque de France (2005) : « Rapport annuel de la zone Franc 2004 ».
- ☞ CCAmip (2004) : « Rapport de la Commission de Contrôle des Assurances, des Mutuelles et des Institutions de Prévoyances ».
- ☞ CCAmip (2005) : « Rapport de la Commission de Contrôle des Assurances, des Mutuelles et des Institutions de Prévoyances ».
- ☞ CIMA (2006) : « Rapport sur l'ensemble des marchés d'assurances de la CIMA, exercice 2004 ».
- ☞ Hounsou C. (1987) : Les jeux de hasard dans le processus de développement au BENIN, le cas de la loterie nationale et Saint Jean de la croix, mémoire de sociologie, UNB, FLASH, Abomey-Calavi, 1987.
- ☞ Kossou B., (1983) : « Sè et Gbè, Dynamique de l'existence chez les Fon », la pensée Universelle, Paris, 1983.
- ☞ Lendrevie J. et al : « Mecator » , Dalloz Paris, 2003.
- ☞ NLTPS (2000), Diagnostic Stratégique, Cotonou, 2000.
- ☞ Steyer A. (1999) : « Le réseau social », *Article in L'Art du marketing*, les Echos N°2 du 28-29 / 05 / 1999.
- ☞ Swiss Re Sigma n°5/2006 : « World insurance in 2005, moderate premium growth attractive profitability ».

ANNEXES

ETUDE : Les ruptures anticipées de contrats d'Assurance vie

Compagnie enquêtée : /_/_/

Enquêteur° : /_/_/

QUESTIONNAIRE

N°.....

Le Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances assure la responsabilité des informations collectées et en garantit un traitement confidentiel conformément au secret statistique

I. Renseignements sur le souscripteur du contrat

- 1) Sexe : /_/_/
1- Masculin 2- Féminin
- 2) Age : /_/_/
- 3) Situation matrimoniale /_/_/
1- Célibataire 2- Marié 3- Veuf
- 4) Nombre d'enfants à charge : /_/_/
- 5) Catégorie socioprofessionnelle: /_/_/
- 6) Statut actuel d'activité: /_/_/
1- Actif 2- Inactif 3- Retraité
- 7) Ancienneté dans la profession..... /_/_/
- 8) Revenu mensuel moyen /_/_/
1- 0 à 40.000 2- 40.001 à 120.000 3- 120.001 à 270.000
4- 270.001 à 520.000 5- Plus de 520.000
- 9) Niveau d'études /_/_/
1- Aucun 2- Primaire 3- Secondaire 4- Supérieur

II. Informations sur la compagnie d'assurance

- 1) Dénomination..... /_/_/
- 2) Vous a-t-on parlé de rachat à la souscription de votre contrat dans cette compagnie ? /_/_/
1-Oui 2- Non
- 3) Avez-vous souscrit un contrat vie auprès d'autres compagnies ? /_/_/
1-Oui 2- Non
- 4) Si oui lesquelles ?..... /_/_/
.....
- 5) Quelles sont vos principales attentes de la part de votre compagnie ? /_/_/
1- Informations plus explicites sur les contrats 2- Plus de conseils
3- Plus de compréhension sur les conditions générales et particulières des contrats

- 6) Que pensez vous de la qualité générale de vos relations avec l'assureur ? / _ /
 1- Très satisfaisant 2- Satisfaisant 3- Pas du tout satisfaisant

III. Informations relatives aux contrats d'assurance vie

- 1) Quelles sont les motivations de votre souscription à une assurance vie ? / _ /
 1- Assurer un complément de revenus 2- Transmettre un patrimoine aux proches
 3- Placer votre argent en toute sécurité 4- Profiter des avantages fiscaux de l'assurance vie
 5- Préparer sa retraite 6- Financer un projet particulier

- 2) Quel type de contrat avez-vous souscrit ? / _ /
 1- En cas de vie 2- En cas de décès
 3- Mixte 4- Epargne pure
 5- Capitalisation 6- Autres

3) Combien de contrat d'assurance vie avez-vous souscrit dans cette compagnie ?..... / _ /

- 4) Sur la tête de qui repose les contrats ? / _ /
 1- Moi-même 2- Conjoint (es) 3- Enfants 4- Autres

- 5) Qui sont les bénéficiaires ? / _ /
 1- Moi-même 2- Conjoint (es) 3- Enfants 4- Autres

6) Durée du contrat ?..... / _ /

- 7) Vous a-t-on précisé qu'il s'agit d'un engagement de longue durée ?..... / _ /
 1-Oui 2- Non

8) Quel est le montant du capital souscrit ?..... / _ /

9) Périodicité des versements de primes..... / _ /

10) Date d'effet du contrat..... / _ /

11) Date d'échéance..... / _ /

- 12) Votre contrat a-t-il subi de modification ? / _ /
 1-Oui 2- Non

- 13) Si oui, de quels types ? / _ /
 1- Résiliation 2- Rachat
 3- Réduction 4- Avances sur police
 5- Mise en gage 6- Transformation

14) Pourquoi cette modification ?..... / _ /

.....

IV. Cas spécifique de résiliation de contrat

1) Après combien de temps le contrat est-il résilié ?..... / _ /

- 2) La résiliation du contrat émanait de quelle partie ? / _ /
 1- Souscripteur 2- Assureur

- 3) Avez-vous connaissance des raisons de la résiliation lorsqu'elle émane de l'assureur ? / _ /
 1-Oui 2- Non

4) Si oui, énumérez les raisons avancées par la compagnie ?..... /__/
.....
.....

5) Lorsque la résiliation est le fait de votre initiative, dites nous les raisons qui la soutendent ? /__/
.....
.....
.....

V. Cas spécifique de rachat de contrat

1) Après combien de temps le contrat a-t-il été racheté ?..... /__/
2) Pourquoi avez-vous décidé du rachat ?..... /__/
.....
.....

3) Quel était le montant total de vos cotisations au moment du rachat ?..... /__/

4) Quel montant avez-vous perçu à la suite du rachat ?..... /__/

5) Connaissez vous les conditions de paiements de la valeur de rachat ? /__/
1-Oui 2- Non

6) Estimez-vous avoir obtenu de la compagnie le montant auquel vous vous attendiez ? /__/
1-Oui 2- Non

VI. Appréciations subjectives

1) Avez-vous eu parfaite connaissance des conditions générales et particulières du contrat ? /__/
1-Oui 2- Non

2) Savez vous qu'il y a possibilité de transformation du contrat afin d'éviter la résiliation ou le rachat ? /__/
1-Oui 2- Non

3) Quelles sont vos impressions sur les sociétés d'assurance vie au Bénin ?..... /__/
.....
.....

4) Pensez-vous que les produits commercialisés en assurance vie au Bénin répondent à votre besoin ? /__/
1-Oui 2- Non

5) Quelles suggestions faites-vous ?..... /__/
.....
.....