

**La demande d'assurance vie  
dans un environnement de  
libéralisation financière : cas du  
Bénin**

Gilles A. Sossou  
Ibouraïma Y. Gbere

Décembre 2003

Copyright © Organisation internationale du Travail 2003

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole no 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être adressée au Bureau des publications (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

---

ISBN 92-2-215223-9 (version imprimée)  
ISBN 92-2-215224-7 (version pdf)  
ISSN 1609-8374

*Première édition 2003*

---

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que leurs auteurs et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications du Bureau international du Travail peuvent être obtenues dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement à l'adresse suivante: Publications du BIT, Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse. Des catalogues et listes des nouvelles publications peuvent être obtenus gratuitement à la même adresse.

---

Imprimé par le Bureau international du Travail, Genève, Suisse

## **La Demande d'Assurance Vie dans un Environnement de Libéralisation Financière : Cas du Bénin**

Gilles A. Sossou, CEFRED-FASEG, Université d'Abomey Calavi\*  
Ibouraïma Y. Gbere, CEFRED-FASEG, Université d'Abomey Calavi

Décembre 2003

### **Résumé**

Les études empiriques de la demande d'assurance vie s'inspirent généralement du modèle du cycle de vie, la souscription d'un contrat d'assurance vie pouvant être considérée comme une épargne. Ce papier s'est intéressé au marché béninois d'assurance vie qui présente depuis la libéralisation du secteur, des indicateurs d'un potentiel de développement énorme. Dans une approche qualitative basée sur un modèle de choix discret, il met en lumière la pertinence du revenu et de la prime dans la demande d'assurance vie dans un environnement où subsistent plusieurs mécanismes pour faire face au risque de décès.

**Numéro de classification JEL :** D12, D81, G11, G22, C25

**Mots clés :** Assurance vie, demande, libéralisation financière, risque, incertitude, prime.

**Adresse pour correspondance :** Gilles Armand SOSSOU, 03 BP 1289 Jéricho, Cotonou BENIN. E-Mail : [gasossou@hotmail.com](mailto:gasossou@hotmail.com)

---

\* Cette étude a été réalisée grâce au concours financier du gouvernement des Pays-Bas et à l'appui institutionnel du Bureau International du Travail (BIT). Pour leur contribution à ce travail, nous tenons à exprimer toute notre gratitude à Mme D.M. Gross, Directrice du programme ELIFID au BIT ; M. M. Gracia, Secrétaire du Comité National de Pilotage du programme ELIFID, au Bénin et ses collaborateurs ; Monsieur U. Adjanon de la Direction du Contrôle des Assurances du Ministère des Finances et de l'Economie (Bénin) et l'équipe d'Assistants qui a assuré la collecte des données sur le terrain.

## **La Demande d'Assurance Vie dans un Environnement de Libéralisation Financière : Cas du Bénin**

Gilles A. Sossou, CEFRED-FASEG, Université d'Abomey Calavi  
Ibouraïma Y. Gbere, CEFRED-FASEG, Université d'Abomey Calavi

December 2003

### **Abstract**

Studies of the demand for life insurance are usually based on the life-cycle model as entering a life-insurance contract can be seen as a type of savings. This paper studies the demand for life insurance in Benin as the market has shown large potential development since financial sector liberalisation. Using a qualitative approach based on binary choice models, we find that both income and insurance premium play a significant role in the determination of demand in that market where there are several alternative ways to face the financial risk attached to death.

## Table des matières

<b>1. Introduction.....</b>	<b>3</b>
<b>2. Réglementation et organisation du marché de l'assurance vie.....</b>	<b>5</b>
2.1. Réglementation du marché.....	5
2.2. Organisation du marché.....	6
2.3. Les substituts institutionnels: l'assurance sociale au Bénin.....	8
2.4. Les substituts non institutionnels : l'assurance communautaire.....	9
<b>3. Fondements théoriques et cadre conceptuel de l'assurance vie.....</b>	<b>11</b>
3.1. Les mécanismes fondamentaux de l'assurance vie.....	11
3.2. Fondements théoriques de l'assurance vie capitalisation.....	12
3.3. Les problèmes d'information sur le marché d'assurance vie.....	15
3.4. Cadre conceptuel de l'assurance vie.....	17
<b>4. Modèle et méthode d'analyse du comportement du demandeur d'assurance vie.....</b>	<b>18</b>
4.1. Le modèle théorique de choix discret .....	19
4.2. Modèle multinomial de demande d'assurance vie.....	21
4.3. Application empirique.....	21
<b>5. Données de l'étude.....</b>	<b>23</b>
5.1. Les formes de protection sociale en vigueur dans le milieu.....	24
5.2. Appréciation des gains attendus par rapport aux besoins futurs.....	25
5.3. Nature des risques relevés par les enquêtes.....	25
5.4. Mécanismes développés pour faire face aux risques attendus.....	26
<b>6. Résultats : Déterminants de la demande d'assurance vie.....</b>	<b>27</b>
6.1. Effets des variables économiques sur la demande d'assurance vie.....	27
6.2. Effets des variables socio-démographiques sur la demande d'assurance vie.....	29
6.3. Evolution du marché d'assurance vie capitalisation au Bénin.....	32
<b>7. Conclusion et implications de politique économique.....</b>	<b>33</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>37</b>
<b>Annexe I :</b> Liste des sigles.....	40
<b>Annexe II :</b> Définition des variables de l'étude.....	41
<b>Annexe III :</b> Questionnaire d'enquête.....	42

## Liste des Tableaux

<b>Tableau 1 :</b>	Matrice de transition.....	14
<b>Tableau 2 :</b>	Liste des variables.....	23
<b>Tableau 3 :</b>	Formes de protection observée.....	24
<b>Tableau 4 :</b>	Appréciation des gains attendus par rapport aux besoins.....	25
<b>Tableau 5 :</b>	Risques.....	26
<b>Tableau 6 :</b>	Mécanismes de protection développés pour faire face aux risques.....	26
<b>Tableau 7 :</b>	Résultat du logit multinomial de demande d'assurance vie.....	27
<b>Tableau 8 :</b>	Fréquences actuelles et prédites par mécanisme d'assurance vie....	32

## Résumé non technique

L'assurance vie constitue la catégorie la plus importante des assurances de personnes et peut être brièvement définie comme étant un contrat par lequel l'assureur s'engage à fournir une prestation (paiement d'un capital ou service d'une rente) en cas de décès ou en cas de survie de la personne assurée. Les Sociétés d'assurance sont des Institutions spécialisées dans la prise de risque dans une économie de marché. Lorsque survient l'événement redouté, on parle de sinistre. Le sinistre est donc un événement dommageable ou non susceptible d'entraîner la garantie de l'Assureur. Ce sont les pertes et dommages que subissent les assurés lorsque se réalise l'événement aléatoire qui a motivé la souscription du contrat d'assurance. La prime est le prix de l'assurance, la somme que l'assuré paie pour être couvert. Il existe deux grandes familles d'assurances : les assurances sociales et les assurances privées. Ces systèmes de protection sociale ont pour but de protéger, par un mécanisme de solidarité, un patrimoine humain.

En effet, on ne peut pas compter sur la liberté des individus pour la prévoyance des risques, il faut les y obliger. Les risques de la protection sociale au sens du compte sont la santé, la famille, la vieillesse et la survie, l'emploi et divers handicaps socio-économiques. Les prestations de protection sociale regroupent les prestations sociales, les services sociaux rendus aux ménages ainsi que divers avantages fiscaux qui leur sont accordés. Les prestations sociales constituent des transferts effectifs attribués personnellement à des ménages sans contre partie équivalente ou simultanée. Elles retracent l'accès à des services, en relation avec un risque de la protection sociale, fournis à prix réduit ou gratuitement par une administration. Ce sont des réductions ou des exonérations d'impôt au titre d'un risque de la protection sociale. Il existe différents moyens de protection sociale : l'assurance sociale obligatoire, la protection universelle, l'assurance patronale, l'assurance individuelle et l'assistance sous conditions de ressources.

Au Bénin, le système de protection sociale comprend le secteur public et le secteur privé. Deux organismes public et parapublic de prévoyance et de sécurité sociale y opèrent : le Fonds National des Retraités du Bénin (FNRB) qui s'occupe des salariés du secteur public et l'Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS) qui s'occupe des salariés du secteur parapublic et privé. Les cotisations sociales sont obligatoires et complétées par une part patronale. Ces organismes gèrent le régime de retraite de base en répartition et assure trois types de prestations : les prestations familiales, l'assurance pensions de vieillesse, d'invalidité et de décès, et les risques professionnels (accidents du travail et maladies professionnelles). L'assurance privée, quant à elle, se subdivise en deux grandes branches : La branche Incendie, Accident et Risques Divers (IARD) encore appelée assurances de dommages, assurances de responsabilité et, la branche Vie. Le présent papier s'intéresse à la branche vie à travers le cas du marché béninois. Elle cherche à identifier les déterminants de la demande du bien "assurance vie" qui, depuis la libéralisation du secteur, affiche des indicateurs d'un fort potentiel de développement. Pour les tenants de la libéralisation financière, le dualisme financier dans les pays en développement n'est qu'un avatar de la répression financière et la fragmentation de l'économie. En conséquence, le secteur financier informel devrait perdre de son importance avec la libéralisation financière. Dans un contexte de libéralisation financière, ce secteur va devoir faire face à la concurrence accrue d'un secteur financier organisé et plus libéralisé. Et comme l'assurance communautaire

s'alimente de la finance informelle, la régression de cette dernière devrait en principe s'accompagner de la régression de l'assurance communautaire au profit des contrats proposés par les sociétés d'assurance vie capitalisation. Pour tester ces prémices, il a été estimé, avec des données microéconomiques d'enquête réalisée dans le Département du Littoral (Cotonou) au Bénin, une fonction de demande d'assurance vie en terme de choix opéré par les chefs de ménages parmi les mécanismes qui s'offrent à eux pour assurer le risque de décès lié à leur vie. En effet, à l'opposé des marchés d'assurance vie des pays développés où il n'existe que les seuls contrats vie pour s'assurer, le marché béninois apparaît particulier au regard de l'existence de substituts aux contrats formels des sociétés d'assurance vie et du poids de l'économie informelle dans les activités économiques.

A côté des mécanismes formels d'importation, subsistent encore aujourd'hui des mécanismes communautaires de gestion et de partage du risque qu'il convient de prendre en compte si l'on veut effectuer une analyse pertinente du phénomène. Mieux, l'état des statistiques, notamment, celles relatives aux décès, ne permet pas d'avoir toutes les informations nécessaires pour aborder la question dans son référentiel théorique traditionnel que constitue le modèle du cycle de vie. C'est pourquoi l'étude a opté pour une approche qualitative selon laquelle le décideur opère un choix discret entre les différents mécanismes qui s'offrent à lui pour assurer sa vie (Luce, 1959; Thurstones, 1972). L'application de cette approche rend possible la détermination de l'importance relative de chaque facteur qui influence la demande des contrats d'assurance vie et, en particulier l'importance relative de la tarification pratiquée par les sociétés d'assurance vie et les revenus des demandeurs.

Selon les résultats obtenus, seules les variables économiques considérées exercent une influence significative sur le comportement des agents économiques béninois face au risque de décès lié à leur existence. Le revenu du chef de ménage ainsi que le montant de la prime d'assurance qu'il paye constitue les facteurs les plus pertinents de son choix entre les différents mécanismes qui s'offrent à lui sur le marché. Par ailleurs, il faut souligner que l'efficacité des deux mécanismes de protection sociale qui cohabitent (formel et informel) est limitée tant au niveau de l'intensité de la couverture que de son extension. Il en résulte que la minorité qui a accès à la protection officielle la complète par le recours à la protection informelle. En réalité, cette juxtaposition est l'expression d'une double insertion sociale qui génère deux types de solidarité : les solidarités natives (ethniques, familiales, villageoises) qui s'expriment dans les assurances communautaires et les solidarités civiques ou professionnelles dont le champ d'expression est le secteur formel. L'intérêt de cette étude procède de ce que les différents mécanismes développés pour faire face à l'incertain qui plane sur la vie, font partie intégrante du système financier du pays et constituent une part du marché de l'épargne. Il s'agit donc de mobiliser une épargne et de l'affecter à la prévoyance. Les assurances communautaires (pratiques informelles) créent sur ce marché un dualisme financier qui se double d'un dualisme social et cette étude montre qu'elles trouvent leur racine dans le système social. Contrairement aux hypothèses avancées, on assiste plutôt à un développement du secteur financier informel avec l'accroissement du nombre et des activités des IMF en terme de montant de l'épargne collectée et de crédit distribué. Le déplacement de l'épargne des sociétés d'assurance vie vers les banques auquel on s'attendait ne s'est donc pas produit avec la libéralisation financière. Le recyclage de l'épargne collectée par la finance informelle connaît encore des contraintes liées au mode de fonctionnement divergent des finances formelle et informelle.

## 1. Introduction

Ce papier analyse les contraintes liées à l'expansion de la demande d'assurance vie au Bénin. Le contexte géniteur de l'étude présente trois caractéristiques fondamentales de ce secteur dans l'économie béninoise. Premièrement, l'existence d'une pluralité de mécanismes pour l'assomption du risque de décès notamment, les contrats proposés par les sociétés d'assurance vie capitalisation, les prestations de la sécurité sociale assurées par deux organismes<sup>1</sup> ainsi que les diverses pratiques de protection ou de recherche de sécurité non prévues par les assurances sociales ou les assurances individuelles (Lespès, 1988). Deuxièmement, l'existence d'une forte demande de sécurité sociale liée à l'insuffisante couverture du système public de prévoyance sociale qui couvre seulement 4,34% de la population active travaillant dans les secteurs public et privé (Ministère des Finances et de l'économie, 1997) et le développement d'un secteur informel qui représente un poids écrasant dans la structure productive du Bénin avec 128'249 entreprises dénombrées déjà en 1992 (Cassehoun, 1992). Et finalement, une évolution significative au plan macroéconomique marquée par la libéralisation du secteur financier essentiellement basé sur des banques commerciales au nombre de sept et qui sont reconnues surliquides, le développement rapide du marché des assurances consécutif à la libéralisation du secteur et aux réformes engagées pour son assainissement, le développement de la microfinance avec 150 Institutions de Microfinance (IMF) autorisée en 2002 qui ont mobilisé 32 milliards de francs CFA d'épargne et octroyé 46 milliards de francs CFA de crédit (Omichessan, 2003).

---

<sup>1</sup> Ce sont le Fond National des Retraités du Bénin (FNRB) qui s'occupe des salariés du secteur public et l'Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS) qui s'occupe des salariés des secteurs privé et parapublic.

L'existence de substituts aux contrats d'assurance vie capitalisation est susceptible d'induire des changements de comportement microéconomiques et de relativiser la politique économique. En particulier, dans un contexte de libéralisation financière et de développement de la microfinance, on s'attend à un effet de double éviction : l'éviction des assurances communautaires et des sociétés d'assurance vie capitalisation par les banques. A la recherche d'un rendement meilleur pour leur épargne, les individus vont arbitrer entre souscrire un contrat d'assurance vie capitalisation et procéder à un placement dans une institution bancaire. L'étude se propose donc de répondre à la question fondamentale suivante : Quels sont les déterminants du choix de mécanisme opéré par le chef de ménage pour s'assurer contre le risque de décès et rendre son profil de consommation régulier dans le temps ? Dans une approche qualitative selon laquelle le décideur opère un choix discret entre les différents mécanismes qui s'offrent à lui pour assurer sa vie, il a été estimé une fonction de demande d'assurance vie de forme logit multinomial à partir de données d'enquête en coupe instantanée sur un échantillon de 700 ménages réalisée à Cotonou en août 2002. Les résultats de l'étude mettent en exergue l'influence du revenu et de la prime sur le choix opéré par le chef de ménage. L'étude révèle également une vitalité des assurances communautaires alimentées par des pratiques informelles de gestion et de partage du risque qui concurrencent fortement les sociétés d'assurance vie capitalisation. Ainsi, contrairement aux prémices de la libéralisation financière, on assiste à un développement de la microfinance qui implique une persistance du dualisme financier.

A la suite de cette première section, la Section 2 du papier présente le cadre réglementaire dans lequel s'inscrit le marché béninois de l'assurance et s'attache à l'offre d'assurance vie capitalisation dont elle analyse également les substituts institutionnels et non institutionnels. La Section 3 rappelle les fondements théoriques de

l'assurance vie, en développe le cadre conceptuel et définit les problèmes d'information souvent rencontrés sur ce marché. La Section 4 présente le modèle théorique de choix discret d'un mécanisme d'assurance vie et la spécification retenue dans le cadre de cette étude. La Section 5 présente les données de l'étude et une description de la population étudiée. La Section 6 présente les résultats du modèle logit multinomial de la demande d'assurance vie au Bénin en mettant un accent sur les implications de politiques économiques. La Section 7 présente les grandes conclusions qui s'imposent au regard de ces résultats.

## **2. Réglementation et organisation du marché de l'assurance vie**

### ***2.1. Réglementation du marché***

Au Bénin, les activités d'assurance vie s'inscrivent dans le cadre institutionnel de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) complété par les textes réglementaires propres au pays. Le développement rapide du marché des assurances consécutif aux Programmes d'Ajustement Structurel (PAS) mis en œuvre dans les pays africains s'est accompagné très tôt d'un renforcement du cadre institutionnel des assurances. En effet, les caractères du contrat d'assurance, l'importance des engagements auxquels il peut donner lieu, l'inversion du cycle de production qui caractérise l'opération d'assurance et le rôle socioéconomique de l'assurance, justifient la mise en place d'une législation spécifique pour le secteur notamment, le Traité instituant une organisation intégrée des marchés africains d'assurance dit Traité de la CIMA.<sup>2</sup> Le Traité est accompagné d'un Code des assurances appelé Code CIMA qui regroupe

---

<sup>2</sup> Le traité de la CIMA, signé entre 14 pays africains le 10 juillet 1992 à Yaoundé au Cameroun rentre dans le cadre des réformes engagées pour l'assainissement du secteur de l'assurance. Il regroupe les pays ci-après : Bénin, Burkina Faso, Cameroun, Centrafrique, Comores, Congo, Côte-d'Ivoire, Gabon, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Sénégal, Tchad et Togo.

l'ensemble des textes législatifs et réglementaires qui sont des annexes au Traité. Le fonctionnement global du système ainsi défini, institue, à l'instar de la commission bancaire de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA), une gestion supranationale assurée par la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA). En effet, l'organisation du secteur établie par la CIMA et le Code CIMA vient renforcer la législation nationale sur les assurances en particulier la loi n° 92-029 du 26 août 1992 dont elle complète certaines dispositions et rend d'autres caduques.

## ***2.2. Organisation du marché***

On distingue sur le marché béninois d'assurance deux grandes familles d'opérations d'assurance : les assurances de dommage et l'assurance vie à laquelle on ajoute les opérations de capitalisation. Les assurances de dommage (encore appelées assurances non vie) comprennent une partie responsabilité et une partie chose (Incendies, Accidents et Risques Divers, IARD). La partie responsabilité couvre les dommages qui peuvent être causés à autrui alors que la partie chose couvre les dommages causés aux biens de l'assuré; elle est facultative. Toutefois, les compagnies encouragent au maximum la souscription de ces garanties complémentaires. Les assurances corporelles concernent le remboursement des dépenses de santé (frais médicaux, dépenses pharmaceutiques et hospitalières) et fournissent une indemnité en cas d'incapacité temporaire, une rente ou un capital en cas d'incapacité permanente. Avec la libéralisation du secteur, cinq Sociétés Anonymes (SA) interviennent dans les assurances dommages sur le marché béninois.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> Ce sont l'Africaine des Assurances (Africaine), la Nouvelle Société d'Assurances du Bénin (NSAB), la Fédérale d'Assurance (FEDAS), la Générale des Assurances du Bénin (GAB) et la Société Béninoise d'Assurance Accidents (SOBAC).

L'assurance vie et capitalisation regroupe deux types de produits : les assurances en cas de décès et les opérations de capitalisation en cas de survie. Les assurances en cas de décès garantissent à la famille du souscripteur ou à son (ses) ayant(s) droit(s) le versement d'un capital ou d'une rente en cas de décès de ce dernier. Les opérations de capitalisation quant à elles constituent une forme d'épargne. On distingue des combinaisons de ces deux catégories de produits sous forme d'assurances mixtes parfois associées à des assurances maladies ou invalidité. Il faut noter que depuis la libéralisation du marché des assurances, l'assurance vie tend vers une saturation de la demande spontanée au regard de l'évolution de son chiffre d'affaires (DCA, 2002). Trois sociétés, toutes de type SA, s'occupent de l'Assurance vie-capitalisation au Bénin<sup>4</sup>. La branche vie offre cinq catégories de produits : les grandes branches, les assurances collectives, les assurances complémentaires, la capitalisation, les acceptations et les autres risques. Les émissions vie et capitalisation du Bénin font 3,6% du marché de la CIMA en 2000 contre 3,4% en 1999. En terme de nombre de sociétés opérant au Bénin, le marché vie représente 9,4% du marché de la CIMA avec ces trois sociétés. On note ces dernières années une régression de certaines catégories de l'assurance vie offertes sur le marché notamment, la grande branche, les collectives et la capitalisation. Ainsi, l'épargne (capitalisation) a connu une croissance négative de 9,1% en 2001, contre des croissances positives de 8,1% et 33,5% respectivement en 2000 et en 1999 (DCA, 2000).

Cette évolution significative n'est pas spécifique au Bénin. Elle s'inscrit dans le contexte économique général des pays membres de la CIMA et offre des pistes de réflexion dans le cadre de la présente étude. Le marché d'assurance vie s'inscrit par

---

<sup>4</sup> Il s'agit des sociétés suivantes : Assurances et Réassurances du Golfe de Guinée (ARGG), Union Béninoise d'Assurance Vie (UBA – Vie) et Colina Africa Vie Bénin.

conséquent dans un contexte où préexistent des pratiques communautaires de plus en plus analysées comme des mécanismes de traitement du risque (Mahieu, 1990). Il est donc essentiel d'inscrire la demande d'assurance vie dans ce contexte concurrentiel où il existe, en dehors de la prévoyance sociale qu'on peut qualifier de substituts institutionnels, des substituts communautaires non institutionnels aux contrats formels proposés par les sociétés d'assurance vie et qui constituent des pratiques d'assomption de risque importées.

### ***2.3. Les substituts institutionnels : l'assurance sociale au Bénin***

Il est institué, dans de nombreux pays, des régimes publics de protection sociale appelés assurances sociales. Les assurances sociales couvrent des risques touchant en général à la personne humaine tels que les accidents de travail, la maladie, les invalidités, le chômage, la vieillesse, etc. Elles se distinguent de l'assurance privée par le fait qu'elles s'accompagnent de deux catégories possibles de transferts de revenus : les transferts entre les différentes catégories d'assurés d'une part et les transferts entre l'Etat et les assurés d'autre part. En effet, les cotisations dans le premier cas de transferts ne sont pas directement reliées aux risques, mais plutôt aux revenus des assurés; dans le second cas, l'élément essentiel à noter est que les éventuels déficits globaux de ces systèmes sont souvent comblés par l'Etat. Au Bénin, deux organismes public et parapublic de prévoyance et de sécurité sociale assurent la sécurité sociale. Il s'agit du Fonds National des Retraités du Bénin (FNRB) qui s'occupe des salariés du secteur public et l'Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS), qui s'occupe des salariés du secteur parapublic et privé. Les cotisations sociales sont obligatoires et complétées par une part patronale. Ces organismes gèrent le régime de retraite de base en répartition et assurent trois types de prestations à savoir les prestations familiales, l'assurance pensions de vieillesse, d'invalidité et de décès, et les risques professionnels.

Le système public béninois de prévoyance sociale comporte un certain nombre de défaillances qui limitent sa couverture. En effet, le système de prévoyance publique ne concerne que les travailleurs du secteur moderne notamment, les salariés des secteurs privé et public qui font seulement 4,34% de la population active (Ministère des Finances et de l'Economie, 1997). Il s'en suit que 96% environ de la population active représentant les secteurs agricole (56%) et artisanal (39,7%) sont exclus de ce système. Le besoin de sécurité sociale au Bénin est réel. Selon le rapport d'une étude sur la mise en place d'un système de sécurité sociale pour le secteur informel, 71,6% des responsables d'entreprises dudit secteur sont intéressés par le projet (INSAE et DT, 1998). La distribution des besoins de sécurité sociale exprimés donne 45,2% pour l'assurance vieillesse; 23,8% pour l'assurance décès; 15,7% pour l'assurance vie; 15,7% pour l'assurance scolarisation; 40,5% pour l'assurance maladie et accident et 55,4% pour l'assurance tout risque.

#### ***2.4. Les substituts non institutionnels : l'assurance communautaire***

Les pratiques informelles de protection sociale sont à la fois diverses, voire disparates, difficilement repérables et pas toujours explicites. Ainsi, dans une approximation négative, Lespès (1988) définit comme pratiques informelles de protection sociale, toute pratique de protection ou de recherche de sécurité non prévue par les assurances sociales ou les assurances individuelles en particulier les activités a-légales qui ne donnent pas lieu à des déclarations fiscales et qui se dispensent de toute tentative de comptabilisation. Les substituts non institutionnels ne se prêtent pas à la régulation des pouvoirs publics. Contrairement aux assurances individuelles et sociales, les assurances communautaires peuvent ne pas donner lieu à des transferts de revenus. La protection sociale informelle se caractérise par le fait que des personnes physiques entretiennent des relations directes. Les pratiques informelles sont marquées par la

simplicité, la souplesse et l'adaptabilité, voire la rapidité. Elles dérivent des structures sociales et prennent plusieurs formes notamment, l'entraide familiale, les associations d'entraide mutuelle (Associations Rotatives d'Epargne et de Crédit, AREC).<sup>5</sup> En effet, l'intensité et la vivacité des liens de solidarité familiale, ethnique, villageoise, voire régionale, se traduisent par des pratiques individuelles et/ou collectives de protection contre les risques individuels et sociaux. Elles peuvent être monétaires, toutefois elles ne recourent pas à des intermédiaires dotés de la personnalité morale. Elles peuvent être également non monétaires; il s'agit à titre d'exemple, de la prise en compte par un ménage, d'enfants, de personnes âgées ou de personnes malades. En réalité, le développement de la finance informelle répond non seulement au manque de financement bancaire mais également au besoin de partage de risque.

Les mécanismes développés par les associations constituent donc une solide organisation collective de couverture contre les risques individuels ou sociaux. Kessler (1993) appelle ces mécanismes le secteur informel d'assurance dans les pays en développement et, Le Pape et de Mestier (1994) font observer que la finalité d'entraide que présentent les institutions traditionnelles constitue une forme simplifiée d'assurance contre les risques qui affectent la personne humaine ou ses ayants-droits. Si les assurances sociales ont un fonctionnement classique bien connu, les assurances communautaires se caractérisent essentiellement par une souplesse qui leur permet de s'adapter à presque tous les besoins exprimés par les agents économiques face aux risques individuels ou sociaux (INSAE et DT, 1998). Ce qui n'est pas le cas pour les sociétés ou compagnies d'assurance vie dont le fonctionnement est régi par une réglementation supranationale qui leur impose des normes techniques à respecter.

---

<sup>5</sup> Pour plus de détails sur les tontines, voir Lelart (1997), Lelart (1990) et Gnansounou (1992)

### **3. Fondements théoriques et cadre conceptuel de l'assurance vie**

#### ***3.1. Les mécanismes fondamentaux de l'assurance vie***

Les mécanismes fondamentaux de l'assurance vie procèdent de la définition même de l'activité et se réfèrent aux contraintes techniques qui pèsent sur le fonctionnement du marché, en particulier celles relatives à la structure du prix (la prime) des contrats d'assurance vie. Par définition, l'assurance vie est un contrat par lequel l'assureur s'engage à fournir, contre paiement d'une prime par une personne (le souscripteur), une prestation (le capital ou la rente) à un bénéficiaire en cas de réalisation d'un risque (le décès ou la survie) sur la tête d'une autre personne (l'assuré). En assurance vie, le risque ou l'événement prévu est soit le décès, soit la survie de la personne assurée. Si le décès est certain, le risque de décès ne s'apprécie que par rapport au temps et souscrire un contrat d'assurance vie, c'est faire preuve d'une prévoyance constante soit contre les conséquences du décès, soit contre les conséquences de la survie. Dans le premier cas, les besoins en ressources pour les autres membres du ménage constituent la préoccupation alors que dans le second cas, ce sont les besoins en ressources pour la subsistance de soi-même qui sont la préoccupation.

Structurellement, la prime en assurance vie comprend trois éléments essentiels : la probabilité viagère (décès ou survie de l'assuré), le taux d'intérêt et les chargements. Le calcul de la prime pure, définie comme étant le prix qui permet de couvrir le risque garanti sans tenir compte des frais de gestion, repose sur le principe fondamental d'égalité des valeurs actuelles probables des engagements de l'assuré et de l'assureur à la date de souscription du contrat. La structure de la prime implique pour l'assureur d'autres contraintes, notamment les provisions mathématiques. Répondant au souci de l'assureur de pouvoir faire face à tout moment aux engagements qu'il a pris, les

provisions mathématiques sont d'une nécessité absolue et leur calcul fait l'objet d'une grande exactitude. La détermination des provisions mathématiques fait appel aux techniques d'actuariat. Elles se définissent comme étant la différence entre les valeurs actuelles des engagements pris par les deux parties contractantes : l'assureur et l'assuré. Or le risque en matière d'assurance vie varie dans le temps et en fonction de l'âge. Ainsi, pour les assurances en cas de décès, le risque croît avec l'âge alors que pour les assurances en cas de vie il diminue. Payer la prime, qui correspond à un risque variable dans le temps, revient en fait à demander à l'assuré de payer des primes variables dans le temps. Ce qui n'est pas commode sur le plan commercial. Aussi, l'assureur convient-il généralement de faire payer à l'assuré des primes annuelles constantes appelées primes nivelées et qui constituent le fondement des provisions mathématiques.

### ***3.2. Fondements théoriques de l'assurance vie capitalisation***

Au plan théorique, l'analyse microéconomique de l'assurance vie cherche à identifier les différentes sources d'incertitude qui peuvent affecter le profil de consommation des ménages en vue d'expliquer pourquoi, face à une même situation incertaine, certains individus adoptent un comportement prudent, alors que d'autres négligent l'incertitude et ne changent rien dans leur attitude. Tout dépend de l'attitude de l'individu face au risque et la souscription d'un contrat d'assurance vie peut indiquer un comportement risquophobe ou d'aversion pour le risque de façon générale et le risque de décès en particulier (Pratt, 1964; Henriët et Rochet, 1991; Laffont, 1991) dans un environnement où il n'existe pas d'autres mécanismes pour assurer ce risque. En effet, la théorie microéconomique distingue trois catégories d'agents économiques en rapport avec le risque : Les "risquophobes", les "risquophiles" et les "riskneutrals" (Pye,

1973).<sup>6</sup> Merton (1975) distingue cinq sources potentielles d'incertitude pour le consommateur notamment l'incertitude sur : les flux de revenu futur liés à des investissements en valeurs mobilières, l'âge à la mort, les opportunités futures d'investissement, les flux de revenu salarial futur et les prix relatifs futurs des biens de consommation ainsi que l'évolution des goûts. Les analyses sur ces sources d'incertitude et leurs combinaisons possibles ont été la préoccupation de plusieurs chercheurs (Richard, 1975; Menahem, 1997; El Mekkaoui et.al., 2000).

Campbell (1980) place d'emblée la question de la vie au centre de son analyse et fait observer que le revenu salarial constitue la principale source de ressources pour la majorité des ménages. La vie des ménages repose, de façon générale sur le revenu salarial du chef de ménage et la mort de ce dernier fait perdre aux autres membres du ménage la plus importante source de revenu. Ainsi, les ménages sont amenés à souscrire des contrats d'assurance vie pour faire face au risque de décès du chef de ménage au regard des conséquences de cet événement inéluctable sur la vie du ménage. Face à l'incertitude sur leur profil de consommation future, les ménages élaborent des plans séquentiels intertemporels de consommation dans lesquels la révision de l'avenir se fait au fur et à mesure. En début de la période  $\Delta t$ , un contrat vie est souscrit. Les issues probables de cette décision étant connues, un plan de consommation intertemporel est établi. A la fin de la période  $\Delta t$ , un autre contrat d'assurance vie est souscrit et le plan de consommation révisé. Le processus prend fin avec le décès du chef de ménage. De façon formelle, on peut distinguer deux situations exclusives relatives à la question de la vie. La première, est définie comme,

---

<sup>6</sup> Les risquophobes ont une aversion relative pour le risque supérieure à l'unité. Pour les risquophiles, leur aversion relative pour le risque est inférieure à l'unité. Les derniers, quant à eux, se caractérisent par une indifférence face au risque.

$$S_{x+\Delta t} = 1, \quad (1)$$

où l'âge du décès ( $x$ ) du chef de ménage salarié excède la période  $\Delta t$ ; la seconde,

$$S_{x+\Delta t} = 0, \quad (2)$$

caractérisée par le fait que le chef de ménage salarié décède pendant la période de temps  $\Delta t$ . L'extension de cette analyse dans le temps donne un processus discontinu. Les probabilités associées à chacun de ces "états" de la nature pendant la période de temps  $\Delta t$  sont présentées au Tableau 1.

**Tableau 1 : Matrice de transition**

Etat initial (A l'âge $x$ )	Etat final (A l'âge $x+\Delta t$ )	
	Décès : $S_{x+\Delta t}=0$	Vie : $S_{x+\Delta t}=1$
Décès : $S_x=0$	$\Pr \left[ S_{x+\Delta t}=0 \mid S_x=0 \right] = 1$	$\Pr \left[ S_{x+\Delta t}=1 \mid S_x=0 \right] = 0$
Vie : $S_x=1$	$\Pr \left[ S_{x+\Delta t}=0 \mid S_x=1 \right] = q_x \Delta t$	$\Pr \left[ S_{x+\Delta t}=1 \mid S_x=1 \right] = 1 - q_x \Delta t$

Source : Campbell (1980)

$S_{x+\Delta t}$  représente l'état incertain de la nature caractérisée par le décès ou la survie du chef de ménage pendant  $\Delta t$ ;  $q_x$ , la probabilité de décès du chef de ménage dans l'intervalle d'âge  $x$  à  $(x+1)$  conditionnellement à sa survie à la période  $x$ . Le taux de mortalité annuel qui résulte de ce processus est une fonction discontinue dans le temps. Compte tenu des propriétés des fonctions discontinues, on définit une période de temps  $\Delta S$  telle que :

$$\Delta S \equiv S_{x+\Delta t} - 1. \quad (3)$$

Le phénomène ainsi décrit constitue un processus binaire : la probabilité viagère (décès ou survie). Si pendant l'intervalle de temps  $\Delta t$ , aucun mouvement n'est observé, on a  $\Delta S=0$ . On peut aussi assister à un changement radical pendant  $\Delta t$ , auquel cas  $\Delta S=-1$ . La distribution constitue donc un processus de Bernoulli dans le temps. Partant de la

matrice de transition du tableau 1, Campbell (1980) propose comme fonction de consommation intertemporelle pour un ménage non assuré :

$$W(S_{x+\Delta t}) = W_x + {}_R H_x + \Delta H(S_{x+\Delta t}), \quad (4)$$

où,  $W(S_{x=\Delta t})$  représente le total des ressources auxquelles s'attend le ménage au-delà de la période  $\Delta t$ ;  $W_x$ , les actifs marchands dont dispose le ménage au début de la période;  ${}_R H_x$ , l'état futur du ménage en terme de capital humain déterminé par la survie ou non du chef de ménage salarié. Cet état est approché par le total du revenu gagné à partir de l'âge  $x$  jusqu'à l'âge de la retraite prévue pour intervenir  $R$  années après;  $\Delta H(S_{x=\Delta t})$ , un choc potentiel sur la consommation du ménage au cours de la période à venir  $\Delta t$  tel que  $\Delta H(S_{x+\Delta t}=1)$  avec une probabilité  $1-q_x\Delta t$  et  $\Delta H(S_{x+\Delta t}=0)={}_R H_x$  avec la probabilité  $q_x\Delta t$ , si le ménage ne signe aucun contrat d'assurance vie pendant l'intervalle de temps  $\Delta t$ . Selon l'équation (4), si le chef de ménage salarié décède pendant la période  $\Delta t$ , le ménage va modifier son plan initial de consommation intertemporel. Ainsi, au début de la période, la situation de chaque ménage non assuré peut être analysée comme un jeu de hasard dans lequel le ménage a une forte probabilité d'éviter un choc de consommation et une faible probabilité d'en subir.

### ***3.3. Les problèmes d'information sur le marché d'assurance vie***

L'assurance constitue, depuis les travaux de Rothschild et Stiglitz (1976) et Wilson (1977), un champ privilégié d'application des marchés en information imparfaite. La littérature sur ces marchés distingue deux catégories de phénomènes qui limitent intrinsèquement le recours à l'assurance comme mécanisme de traitement du risque : la sélection adverse et le risque moral. La sélection adverse résulte de l'inobservabilité d'une caractéristique inaltérable du bien ou service échangé et le risque moral de l'inobservabilité d'une action entreprise par l'un des partenaires à l'échange.

Akerlof (1970) a été le premier à montrer comment la sélection adverse peut affecter le fonctionnement d'un marché. L'antisélection existe dans des situations où les assureurs ne connaissent pas les caractéristiques objectives de chaque assuré. Il y a alors imperfection de l'information puisque les assureurs ne peuvent observer la "qualité" de chaque assuré. La situation du marché des assurances est différente de celle des voitures d'occasion, les contrats d'assurance étant plus complexes que les contrats usuels d'achat et de vente. Les contrats d'assurance ne stipulent pas un seul prix, mais deux : un prix payé pour contracter la police d'assurance (la prime) et une indemnité versée si un dommage prévu par le contrat survient. Cette indemnité est inférieure au montant du dommage subi lorsque les contrats sont assortis d'une franchise. Dans certains cas, ces deux termes permettent aux assureurs de séparer les "mauvais risques" (représentés par les agents à haut risque) des "meilleurs risques" (représentés par les agents à bas risque). D'un point de vue normatif, les apports de la théorie des assurances permettent de montrer que la recherche d'une police d'assurance optimale, dans un contexte d'asymétrie informationnelle, ne peut pas conduire à un optimum de 1<sup>er</sup> rang mais seulement à une situation sous-optimale de 2<sup>ème</sup> rang (Henriet et Rochet, 1991; Laffont, 1991).

Le risque moral apparaît dans les situations où certaines actions des agents, qui ont une conséquence sur le risque de dommage, sont inobservables par les assureurs. Lorsqu'il y a risque moral, le problème est d'inciter l'agent qui dispose d'une information privée à prendre une décision optimale pour l'individu non informé. Le problème est donc différent de celui rencontré dans le cas de la sélection adverse où l'individu non informé doit sélectionner un bon partenaire ou un bon produit. Le moyen de résoudre le problème du risque moral est donc de trouver une procédure incitative, tandis que le moyen de résoudre le problème de la sélection adverse est de trouver une procédure

permettant d'obtenir une information sur une qualité intrinsèque d'un produit ou d'un individu. Les phénomènes de risque moral posent donc le problème des incitations.

### ***3.4. Cadre conceptuel de l'assurance vie***

De façon empirique, la demande d'assurance vie-capitalisation s'analyse par un modèle d'optimisation intertemporel, la souscription d'un contrat d'assurance vie pouvant être légitimement considérée comme une épargne (Henriet et Rochet, 1991). Tout comme l'épargne des ménages est motivée par le souci de transférer du revenu entre différentes périodes de la vie, en vue de rendre le profil de consommation plus régulier, la souscription d'un contrat d'assurance vie a pour objectif de transférer du revenu entre différents "états de l'environnement" caractérisé par la survie ou non de certains membres du ménage en particulier le chef de ménage. C'est pourquoi, la demande d'assurance vie a pour cadre traditionnel le modèle dit du cycle de vie conçu à l'origine par Modigliani et Brumberg pour analyser le comportement d'épargne des ménages (voir Henriet et Rochet, 1991, p.71). D'autres chercheurs ont eu recours au même modèle pour analyser le comportement d'assurance vie capitalisation des ménages (Campbell, 1980; Fisher, 1973; Yaari, 1965; Hakansson, 1970). Le modèle du cycle de vie s'applique dans un environnement où les agents économiques n'ont d'autres choix pour s'assurer contre le risque de décès que les contrats d'assurance vie proposés par les compagnies. Or l'environnement béninois apparaît particulier au regard de l'existence de substituts aux contrats formels et du poids de l'économie informelle. Par ailleurs, l'état des statistiques relatives aux décès ne permet pas d'avoir toutes les informations nécessaires pour spécifier ce modèle.

#### **4. Modèle et méthode d'analyse du comportement du demandeur d'assurance vie**

Il ressort du survol des connaissances sur l'assurance vie présenté à la section trois, que pour expliquer pourquoi, face à une même situation incertaine, certains individus adoptent un comportement prudent, alors que d'autres négligent l'incertitude et ne changent rien dans leur attitude, la théorie économique recourt à l'hypothèse d'aversion pour le risque. Sur le marché béninois de l'assurance vie où il existe des substituts aux contrats proposés par les Compagnies, on ne saurait privilégier l'hypothèse d'aversion pour le risque pour expliquer la demande d'assurance vie. Cette hypothèse appliquée au cas du Bénin signifie que l'individu qui souscrit à un contrat d'assurance vie a une aversion pour le risque (risquophobe) alors que l'agent qui ne le fait pas aime le risque (risquophile). Mais, compte tenu de la possibilité pour l'agent économique d'arbitrer entre plusieurs mécanismes pour s'assurer, les avantages comparatifs de chaque mécanisme par rapport aux autres, deviennent des facteurs déterminants dans le choix effectué.

Dans un contexte de libéralisation financière et de développement des IMF, on s'attend à un effet de double éviction notamment l'éviction des assurances communautaires et des sociétés d'assurance vie capitalisation par les banques. Selon les tenants de la libéralisation financière, le secteur financier informel dans un pareil contexte va faire face à la concurrence accrue d'un secteur financier formel organisé et plus libéral (McKinnon, 1973; Shaw, 1973). Et comme l'assurance communautaire s'alimente de la finance informelle, la régression de cette dernière va s'accompagner de la régression de l'assurance communautaire au profit des contrats proposés par les sociétés d'assurance vie capitalisation. Toutefois, compte tenu des contraintes qui pèsent sur les sociétés d'assurance vie capitalisation, elles seront fortement concurrencées par

les banques plus libres en ce qui concerne la mobilisation de l'épargne. Au regard de ces considérations, l'étude postule l'hypothèse que les comportements des agents économiques béninois en termes de souscription de contrats d'assurance vie dans un environnement de libéralisation financière s'expliquent par les mécanismes alternatifs développés pour l'assomption de ce risque. Plus spécifiquement, le choix d'un mécanisme d'assurance vie entre les contrats proposés par les sociétés, les assurances sociales, les assurances communautaires et l'option de ne rien faire par un chef de ménage dépend de facteurs économiques (le revenu du chef de ménage, son patrimoine et les prix relatifs des substituts) et socio-démographiques (le niveau d'instruction du chef de ménage, son âge, sa profession, son sexe, l'effectif de son ménage, sa volonté de laisser un legs à ses héritiers). Prenant en compte toutes ces réserves, nous avons opté pour une approche qualitative selon laquelle le décideur opère un choix discret entre les différents mécanismes qui s'offrent à lui pour assurer sa vie (Luce 1959; Thurstones, 1972).

#### ***4.1. Modèle théorique de choix discret***

La théorie économique du consommateur offre les outils de base qui permettent d'expliquer le comportement du souscripteur d'assurance vie. Il peut se résumer au choix d'un panier de biens et services de consommation si celui-ci procure au consommateur la satisfaction la plus élevée par rapport aux autres paniers disponibles. Cette satisfaction s'exprime à travers une fonction d'utilité. La même explication reste valable pour le choix qu'un individu fait lorsqu'il est en présence d'un nombre fixe d'alternatives. Ainsi, l'individu maximise son utilité conditionnellement à l'ensemble des caractéristiques de toutes les alternatives auxquelles il fait face. L'utilité de l'individu est représentée ici par une fonction linéaire dans les paramètres. Elle dépend des caractéristiques de l'individu, du ménage auquel il appartient et du milieu. Son choix

dépendra aussi des caractéristiques des alternatives. Parmi les caractéristiques incontournables de l'individu figure son revenu. En effet, le revenu d'un individu représente la contrainte majeure qu'il doit satisfaire dans la maximisation de son utilité. Ainsi, le choix du mécanisme d'assurance dépend entre autres, du revenu, de son âge, du niveau d'instruction et de la taille du ménage auquel il appartient. La demande d'assurance vie dépend aussi du prix à payer pour être assuré : la prime d'assurance. Ce prix peut se décomposer en deux éléments qui sont : le coût monétaire (coût direct) et l'ensemble des coûts non monétaires liés à la constitution du dossier requis pour souscrire un contrat d'assurance vie (coût indirect) ou pour avoir accès aux avantages du contrat (dédommagement). Le prix qui guide l'individu dans son choix d'un mécanisme d'assurance vie est le prix perçu et non le prix fixé par l'offreur. Ce prix dépend des avantages que l'agent identifie pour chaque mécanisme par rapport aux autres. Partant de toutes ces considérations, l'étude a retenu l'utilisation d'une forme réduite pour la fonction d'utilité du demandeur d'assurance vie. La forme réduite de la fonction d'utilité de l'individu peut s'écrire comme ci-après :

$$U_{in} = V(S_n, Z_{in}, \beta) + \varepsilon_{in} = X_n \beta_i + \varepsilon_{in}, \quad (5)$$

avec  $U_{in}$  qui représente l'utilité si l'individu  $n$  choisit l'alternative  $i$ , étant donné les informations disponibles au moment de son choix.  $X_n$ , est le vecteur des caractéristiques observables de l'individu et de l'alternative  $i$  et  $\beta$  représente le vecteur des paramètres pour lesquels la fonction est définie. On suppose que les termes d'erreurs ( $\varepsilon_{in}$ ) sont indépendamment et identiquement distribués et qu'ils suivent une loi logistique de moyenne zéro. Imposer une distribution identique et indépendante constitue une restriction importante. Cette hypothèse de travail peut paraître difficile à justifier dans certaines circonstances. Mais comme l'ont souligné Ben-Akiva et Leman (1985), il est possible de montrer que cette restriction ne constitue pas un handicap pour prédire avec fiabilité le choix de l'agent économique.

#### 4.2. Modèle multinomial de demande d'assurance vie

Compte tenu des développements précédents, la probabilité de choix de l'agent économique peut être estimée par un modèle Logit multinomial. Ce modèle se présente, sous la forme générale ci-après :

$$U_{in} = \begin{cases} 1 & \text{si } i \text{ est choisi} \\ 0 & \text{autrement} \end{cases}$$

La fonction de vraisemblance s'écrit :

$$L = \prod_{n=1}^N \prod_{i \in J_n} P_{in}(i) \quad \text{avec} \quad P_{in}(i) = \frac{e^{U_{in}}}{\sum_{j \in J_n} e^{U_{jn}}} \quad \text{avec } j \neq i \quad (6)$$

où  $P_{in}$  est la probabilité que l'individu  $n$  choisisse l'alternative  $i$ . Cette probabilité est fonction de l'utilité ( $U_{in}$ ) que le choix effectué procure à l'individu. Elle dépend dans sa forme générale de trois facteurs : les caractéristiques observables de l'alternative  $i$  telles que perçues par l'individu  $n$ ; les caractéristiques des autres alternatives  $j$  auxquelles l'individu  $n$  fait face et les caractéristiques de l'individu  $n$  lui-même.

#### 4.3. Application empirique

La spécification empirique du modèle à estimer est la suivante,

$$MASSURVI = f[REVORD, PRIME, AGECEM, SEXECEM, NIVINSCM, STATMAT, TMENA, PROFESAL, PROFESLI, PROFESAR] \quad (7)$$

La variable expliquée dans cette étude est le mécanisme d'assurance vie choisi par le chef de ménage (*MASSURVI*). Elle a trois modalités : le contrat vie proposé par les sociétés, les assurances communautaires et la possibilité de ne rien faire. Nous laissons les substituts institutionnels (assurances sociales) à cause de leur caractère obligatoire. Les trois modalités considérées font beaucoup plus appel au libre arbitre des agents économiques et permettent donc de mieux apprécier leur comportement face au risque

de décès. Les variables explicatives quant à elles, peuvent être regroupées en deux grandes catégories conformément aux hypothèses de recherche postulées. Les variables économiques sont le revenu du ménage (*REVORD*). On s'attend à ce que la probabilité de souscrire un contrat d'assurance vie auprès d'une société s'élève avec le revenu des ménages. Une variable clé est le prix de l'option choisie parmi les alternatives présentes sur le marché. Dans le cas des contrats vie, le prix est représenté par la prime d'assurance vie (*PRIME*). Pour l'assurance communautaire, nous avons considéré la part versée mensuellement par le chef de ménage comme la prime du mécanisme d'assurance choisi. Ce prix, compte tenu, de sa structure déterminée par la nature du bien qu'il permet d'acheter, n'est pas comme les prix des biens ordinaires. Dans l'attente d'une prestation élevée (capital ou rente), le souscripteur peut être amené et accepter à payer une prime ou une cotisation élevée; tout dépend de l'espérance d'utilité.

Parmi les variables socio-démographiques, on retient aussi bien les caractéristiques du chef du ménage que celles relatives à son ménage. Il s'agit notamment de son âge (*AGECM*), de son sexe (*SEXECM*), de son niveau d'instruction (*NIVINSCM*), de sa profession, de son statut matrimonial (*STATMAT*) et de la taille du ménage (*TMENA*). Un agent économique jeune sera plus enclin au risque qu'un agent plus âgé. La probabilité de choisir le contrat d'assurance sera par conséquent une fonction croissante de l'âge, de la responsabilité de l'agent économique au regard de son statut matrimonial et de l'effectif de son ménage. De même, on s'attend à une différence de comportement selon qu'il s'agisse d'une femme ou d'un homme, le dernier étant considéré souvent, par comparaison à la femme, comme un risquophile. Ainsi, la probabilité que la femme souscrive un contrat vie sera plus élevée que celle de l'homme. Pour la profession, nous avons construit trois variables *PROFSAL*, *PROFESLI* et

*PROFESAR* représentant respectivement les salariés, les professions libérales et les artisans. Cela nous permet de capter l'effet de chaque catégorie professionnelle sur la probabilité de choisir une option d'assurance vie donnée. Le Tableau 2 présente le résumé des variables avec leur signification et les signes attendus ainsi que leur codification.

Tableau 2 : Liste des variables

Noms	Signification	Effets attendus	Codification
<b>Variable dépendante</b>			
<i>MASSURVI</i>	Mécanisme d'assurance vie choisi par le chef de ménage		0 si Aucun, 1 si AV, 2 si AC
<b>Variables économiques</b>			
<i>REVORD</i>	Revenu du chef de ménage	+ /Auto assurance	Numérique
<i>PRIME</i>	Prime d'assurance ou côte part payée pour les substitués	+ /Assurance vie (AV) + /Substitués (Sub.)	Numérique
<b>Variables socio-démographiques</b>			
<i>TMENA</i>	Taille du ménage	- /AV + /Sub.	Numérique
<i>AGECM</i>	Age du Chef de Ménage	+ /AV - /Assurance communautaire (AC).	Numérique
<i>NIVINSCM</i>	Niveau d'instruction du Chef de Ménage	+ /AV - /AC	0 si Aucun, 1 si primaire, 2 si secondaire, 3 si supérieur
<i>PROFESAL</i>	Salariés (secteurs privé et public)	- /AV + /AC	1 si salarié 0 si non
<i>PROFESLI</i>	Professions libérales	+ /AV - /AC	1 si profession libérale 0 si non
<i>PROFESAR</i>	Profession artisan	- /AV + /AC	1 si artisan 0 si non
<i>SEXECM</i>	Sexe du Chef de Ménage		1 si masculin 0 si féminin
<i>STATMAT</i>	Statut matrimonial du CM de ménage	+ /AV + /AC	1 si marié 0 si célibataire, veuf, divorcé
<i>TMENA</i>	Taille du ménage	- /AV + /AC	Numérique

Pour information, la matrice des corrélations entre variables est donnée en Annexe 2.

## 5. Données de l'étude

Les données de l'étude proviennent d'une enquête socioéconomique en coupe transversale réalisée au mois d'août 2002 dans le Département du Littoral (Cotonou),

capitale économique du Bénin. Le choix de la zone d'étude s'explique à la fois par des raisons de concentration du marché des assurances, des Sociétés d'assurance et par conséquent des achats de contrats d'assurance vie. L'enquête réalisée sur la base d'un questionnaire (voir Annexe 3), porte sur un échantillon de 700 ménages sélectionnés au hasard représentant environ 3.385 individus. L'analyse a porté sur 687 ménages. Ces données ont permis non seulement de caractériser l'environnement et le contexte dans lequel vit la population étudiée, mais aussi de tirer les premiers enseignements quant aux préférences des ménages et à l'influence des déterminants économiques et socio-démographiques sur leur demande d'assurance vie.

### **5.1. Les formes de protection sociale en vigueur dans le milieu**

Le Tableau 3 présente la répartition de l'échantillon en fonction des formes de protection sociales en vigueur dans le milieu d'étude.

**Tableau 3 : Formes de protection observées**

<b>Formes de protections</b>	<b>Fréquences</b>	<b>Pourcentages</b>
Fond National des Retraités du Bénin (FNRB)	18	7,06
Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS)	69	27,06
Mutuelle de Sécurité Sociale	2	0,78
Organismes de protection sociale étrangers	2	0,78
Protection non précisée	164	64,31
<b>Total</b>	<b>255</b>	<b>100,00</b>

Source : Données d'enquête

Sur la base des déclarations, 37% des chefs de ménages enquêtés bénéficient d'une protection sociale. Le reste est sans protection sociale soit 63%. La répartition des chefs de ménages bénéficiaires d'une protection sociale selon le type de protection indique qu'environ 7% sont inscrits au FNRB; 27%, à l'OBSS; 1% seulement est inscrit à la Mutuelle de Sécurité Sociale; 1% également bénéficie d'une protection sociale de la part d'organismes étrangers et 64% environ ont déclaré bénéficié d'une protection sociale mais non précisée. Il s'agit sans doute, des pratiques informelles de protection sociale :

les assurances communautaires. Ces assurances apparaissent donc comme les mécanismes de protection majoritaires sur le terrain.

### 5.2. *Appréciation des gains attendus par rapport aux besoins futurs*

L'appréciation des gains attendus du mécanisme de protection sociale choisi fait apparaître quatre catégories d'individus comme présentées au Tableau 4.

**Tableau 4 : Appréciation des gains attendus par rapport aux besoins**

Appréciation	Fréquences	Pourcentages
Les gains attendus sont suffisants pour couvrir les besoins futurs	9	3,52
Les gains attendus ne pourront pas couvrir les besoins futurs	66	25,88
Sans réponse	150	58,82
Ne sait pas	30	11,76
<b>Total</b>	<b>255</b>	<b>100,00</b>

Source : Données d'enquête

Au regard du tableau, parmi les chefs de ménage bénéficiaires d'une protection sociale, seulement 4% pensent pouvoir faire face convenablement à leur besoins futurs grâce aux gains attendus du mécanisme de protection choisi et 26% avancent le contraire; 12% ne savent pas et la grande majorité, 59% est restée sans réponse. Par rapport au revenu courant, 6% seulement des chefs de ménages déclarent être satisfaits de leur profil de consommation actuel contre 15% qui n'en sont pas satisfaits et 79% sont restés sans réponses. Le tableau ainsi présenté donne déjà une idée du fonctionnement de la société béninoise en ligne avec les risques auxquels les agents économiques font face.

### 5.3. *Nature des risques relevés par les enquêtés*

Il ressort des données d'enquête que chaque chef de ménage fait face à plusieurs risques à la fois. Le Tableau 5 présente la répartition de l'échantillon en fonction des risques auxquels font face les chefs de ménages.

**Tableau 5 : Risques**

Risques relevés	Fréquences	Pourcentages
Maladies	563	81,95
Accidents	432	62,88
Décès	391	56,91
Risques divers	254	36,97
Incendie	199	28,96

Source : Données d'enquête.

Sur les 687 chefs de ménages ayant répondu aux questionnaires, 82% avancent qu'ils font face à des risques de maladie, 63% font face à des risques d'accident, 57% évoquent les risques de décès, 37% évoquent les risques divers et 29%, les risques liés aux incendies.

#### **5.4. Mécanismes développés pour faire face aux risques attendus**

Pour faire face aux risques pressentis, 4 mécanismes différents sont développés : la constitution d'épargnes en numéraire ou en nature, la souscription d'un contrat d'assurance vie formel et la constitution d'une association ou groupe d'entraide mutuelle. Outre ces mécanismes, il existe la possibilité de ne rien faire : indifférence face aux risques. On observe que le même chef de ménage peut opter pour plusieurs mécanismes à la fois. Le Tableau 6 présente le détail des mécanismes de protection observés sur le terrain.

**Tableau 6 : Mécanismes de protection développés pour faire face aux risques**

Mécanismes de protection contre les risques	Fréquences	Pourcentages
Epargne en numéraire	262	38,13
Contrat d'assurance vie	103	14,99
Epargne en nature	96	13,97
Association ou groupe d'entraide mutuelle	96	13,97
Indifférents aux risques	254	36,97

Ainsi, 38% des chefs de ménages ont constitué une épargne en numéraire, 15% ont souscrit un contrat d'assurance vie, 14% ont constitué une épargne en nature, 14% ont

adhéré à une association ou groupe d'entraide et une grande majorité (37%) n'ont pris aucune disposition pour prévenir ces risques.

## 6. Déterminants de la demande d'assurance vie

Le Tableau 7 présente les résultats de l'estimation de la demande d'assurance vie au Bénin. La méthode d'estimation utilisée est celle du maximum de vraisemblance et les paramètres pour chaque alternative sont analysés en comparaison avec l'option de ne rien faire pour l'assomption du risque lié à l'incertitude sur la durée de la vie.

**Tableau 7 : Résultat du logit multinomial de demande d'assurance vie**

MECANISME D'ASURANCE VIE			
Variables	Pas d'option	Communautaire	Contrat formel
<i>Constante</i>	1,14* (2,53)	-0,462 (0,85)	-0,680* (2,33)
<i>REVORD</i>	-0,416 E-01* (1,73)	0,160 E-01 (0,90)	0,256 E-01 (1,01)
<i>PRIME</i>	-0,151* (2,91)	0,300 E-01 (0,33)	0,12809* (5,59)
<i>AGECM</i>	-0,312 E-02 (0,71)	0,645 E-03 (0,39)	0,248 E-02 (0,61)
<i>SEXECM</i>	-0,167 (1,44)	-0,300 E-01 (0,41)	0,197* (1,88)
<i>NIVINSCM</i>	0,195 E-01 (0,32)	0,507 E-01* (3,12)	-0,7021 E-01 (1,25)
<i>STATMAT</i>	0,167 (1,42)	0,251 E-01 (0,74)	-0,192* (1,86)
<i>TIMENA</i>	0,621 E-02 (0,44)	0,338 E-02 (0,95)	-0,960 E-02 (0,72)
<i>PROFESAL</i>	-0,119 (0,95)	0,620 E-02 (0,11)	0,113 (0,96)
<i>PROFESLI</i>	-0,194 (1,35)	0,113 E-01 (0,13)	0,183 (1,38)
<i>PROFESAR</i>	-0,199 (1,43)	-0,287 E-02 (0,97)	0,202 (1,58)
N=597	214	93	290

Ratio de vraisemblance, 664,97\*

\* Significatif à 5%. Les nombres entre parenthèses représentent les statistiques t en valeur absolues.

### 6.1. Effets des variables économiques sur la demande d'assurance vie

Il ressort des résultats de l'estimation que les deux variables économiques (le revenu, *REVORD*, et la prime, *PRIME*) considérées sont positivement corrélées avec la probabilité de souscrire un contrat formel d'assurance vie et celle de choisir une pratique

informelle d'assurance. Elles sont négativement corrélées avec l'option qui consiste à ne rien faire. Le revenu a un effet significatif à 5% sur l'option qui consiste à ne rien faire face au risque de décès qui pèse sur la vie. Son effet sur les autres options n'est pas significatif. A mesure que le revenu du chef de ménage augmente, la probabilité pour qu'il souscrive un contrat d'assurance vie augmente aussi. Pour un revenu bas, l'agent économique n'est pas disposé à s'assurer de quelque manière que ce soit, il ne prend aucune disposition contre le risque de décès. Mais, dès que son revenu commence par croître, il commence aussi par se soucier de sa sécurité en faisant des choix progressifs parmi les différentes options sur le marché notamment, les assurances communautaires d'abord et les contrats d'assurance vie ensuite.

Le résultat relatif au prix payé par le chef de ménage pour accéder à son choix corrobore ce comportement. Le prix à payer n'est pas prohibitif dans les assurances communautaires. Ce résultat pertinent, s'inscrit dans la même logique que la théorie de l'espérance d'utilité espérée (Von Neumann et Morgenstern, 1947). Mieux, la nouvelle théorie de la consommation nous permet d'expliquer certains comportements de protection informelle. La protection sociale n'est pas seulement un mécanisme financier, voire un service; elle constitue également une somme de caractéristiques en particulier la rapidité, l'adaptabilité, la réversibilité possible dans le temps, les contacts interpersonnels. Ces qualités rendent les pratiques informelles plus favorables et expliquent souvent le dualisme observé dans les secteurs financiers et de l'assurance où cohabitent des mécanismes formels et informels. Les membres d'une AREC se connaissent et se tiennent par des obligations dont le respect donne accès à des droits que Mahieu (1990) qualifie de fondamentaux ("droits à") et de matériels ("droits sur"). Les premiers ont trait au maintien du rang social de l'individu dans la communauté, à sa protection contre les forces du mal et à sa survie. Les droits matériels se rapportent

souvent aux droits fonciers et définissent les modes d'accès à la propriété foncière ainsi qu'à l'exploitation des terres. Ainsi, la confiance qu'inspirent les assurances communautaires fait que le membre, attiré par les avantages financiers, économiques et sociaux associés aux pratiques informelles de protection sociale, est prêt à miser plus. L'utilité, dans les assurances communautaires, va donc au-delà de la prestation attendue et englobe des éléments d'ordre qualitatif déterminés par les valeurs communautaires.

## ***6.2. Effets des variables socio-démographiques sur la demande d'assurance vie***

On note pour ces variables que seule la taille du ménage (*TMENA*) a des effets estimés identiques aux effets escomptés. La taille du ménage est positivement corrélée avec la probabilité de choisir les deux premiers mécanismes (Ne rien faire et les assurances communautaires) alors qu'elle est négativement corrélée avec la probabilité de choisir les contrats d'assurance vie. Son effet sur l'option de ne rien faire est significatif à 5%. Plus le nombre de personnes à la charge du chef de ménage est élevé, moins il est disposé à souscrire un contrat d'assurance vie. Par contre, la probabilité de choisir un mécanisme communautaire pour s'assurer augmente avec le nombre de personnes à charge. Deux hypothèses possibles peuvent expliquer ce comportement. La première concerne la perception que les individus ont de l'assurance vie d'une part, et le caractère formel des sociétés d'assurance vie d'autre part. D'abord, il est généralement admis dans la culture africaine et béninoise en particulier, que l'individu n'existe pas en dehors de la communauté. L'appartenance à cette communauté implique des comportements communautaires dont le non respect entraîne comme sanction pour l'individu son rejet. Pour préserver ses droits vis-à-vis de la communauté, l'individu est amené à poser des actes qui constituent un indicateur de son attachement communautaire. Ce faisant, il assure pour sa progéniture, généralement nombreuse dans

ces cas, une garantie contre des risques majeurs notamment le droit à la vie en tant que membre de la communauté et les droits subséquents. L'individu en accomplissant ses obligations communautaires s'affranchit de ce que Mahieu (1990) appelle la force du contrôle social et peut dans ces conditions vaquer librement à ses activités économiques. Ensuite, la contre partie de cette forme d'assurance peut ne pas être monétaire et consister en des services de diverses natures. Il serait donc plus aisé pour un chef de ménage, en contre partie d'un service qu'il peut facilement offrir, de garantir le droit à la vie pour lui-même et pour sa progéniture que de chercher à signer un contrat d'assurance vie avec une compagnie qui ne lui accorde pas la garantie de ne pas être rejeté par sa communauté mais également les droits matériels liés à cette obligation. On peut s'assurer même si l'on est sans ressources financières. La mutuelle a pour but de fournir une aide sous forme de prestation financière et/ou d'assistance morale. Contrairement à l'assurance privée et aux assurances sociales, l'individu secouru ne se considère pas comme un assisté passif. Il sait qu'il reçoit parce qu'il a déjà donné ou qu'il donnera aux autres. Le principe de solidarité à la base du transfert est nettement perçu.

L'effet du niveau d'instruction du chef de ménage (*NIVINSCM*) sur la demande d'assurance vie n'est pas significatif. Par ailleurs, le sens de la liaison entre le niveau d'instruction du chef de ménage et le mécanisme d'assurance vie choisi n'est pas le même. Ainsi, la probabilité de choisir les assurances communautaires ou de ne rien faire croît avec le niveau d'instruction alors qu'elle diminue lorsqu'il s'agit des contrats d'assurance vie proposés par les compagnies. Ce résultat n'est guère surprenant. L'instruction constitue un facteur d'ouverture d'esprit qui peut amener l'individu à adopter des comportements prudents d'auto assurance surtout dans un domaine où l'obligation ne lui est pas faite de prendre un contrat d'assurance vie. L'individu qui a un

niveau d'instruction élevé a la possibilité de rester membres de la communauté tout en gardant son indépendance d'esprit. Par ailleurs, il est soit salarié (secteur public ou privé), soit d'une profession libérale. Dans le premier cas, il est bénéficiaire d'une assurance sociale et ne cherchera qu'un complément dans les contrats vie ou les assurances communautaires. L'attitude face au risque n'est pas la même pour tous les niveaux d'instruction. L'absence d'éléments suffisants pour cerner tous les contours de la dynamique liée au risque peut contribuer à développer chez l'individu une aversion pour le risque qui va le pousser, parce que son niveau d'instruction est faible, à souscrire un contrat d'assurance vie ou choisir un mécanisme communautaire pour s'assurer. Ce résultat rejoint celui de Richard (1975) qui a trouvé qu'un individu plus doté en capital non humain qu'en capital humain, transfère une part importante de ce capital non humain à ses héritiers via à l'assurance décès pour détenir une part importante d'actifs risqués assortie d'une assurance décès. A l'opposé, un individu fortement doté en capital humain par définition non transmissible, demande une faible proportion d'actifs risqués et une faible couverture en assurance décès.

Les variables construites pour capter l'effet de la profession (*PROFESAL*, *PROFESLI* et *PROFESAR*) ne sont pas significatives. Il n'existe donc pas de différence de comportement face aux mécanismes d'assurance vie retenus dans le cadre de cette étude liée à la profession. L'âge du chef de ménage (*AGECM*) n'a pas un effet significatif sur la demande d'assurance vie. Il n'existe donc pas des différences de comportement face au risque de décès liées à l'âge. Il est toutefois positivement corrélée avec la probabilité de choix d'un mécanisme parmi les assurances communautaires et les contrats formels proposés par les sociétés d'assurance vie et, négativement avec l'option de ne rien faire. Le sexe du chef de ménage (*SEXECM*) n'a pas un effet significatif sur la demande d'assurance vie. Il n'existe donc pas des

différences de comportement face au risque de décès liées au sexe. Le statut matrimonial (*STATMAT*) n'a pas un effet significatif sur la demande d'assurance vie. Il est cependant négativement corrélé avec la modalité contrat d'assurance vie. Le sens de la corrélation avec les deux autres options est positif. Ce résultat signifie que la probabilité de souscrire un contrat d'assurance vie auprès des compagnies diminue lorsqu'on passe des célibataires aux mariés. On peut expliquer cette situation par le fait qu'un chef de ménage peut souscrire individuellement un contrat d'assurance vie sans tenir compte des membres de son ménage. Dans ces conditions, son statut de marié ne détermine pas son attitude face au risque de décès.

### 6.3. Evolution du marché d'assurance vie capitalisation au Bénin

Les effets des variables économiques et socio-démographiques mettent en exergue la forte concurrence que livrent les assurances communautaires aux sociétés d'assurance vie qui évoluent sur le marché. Le succès remporté par les pratiques informelles de protection contre le risque peut s'expliquer par la souplesse et la proximité de ces pratiques qui répondent mieux aux besoins des populations. Les fréquences actuelles par mécanisme telles qu'elles apparaissent dans le Tableau 8 constituent un indicateur pertinent de cette situation.

**Tableau 8 : Fréquences actuelles et prédites par mécanisme d'assurance vie**

		PREDITES*			
		0	1	2	TOTAL
ACTUELLES*	0	191	0	23	214
	1	0	35	58	93
	2	5	19	266	290
	TOTAL	196	54	347	597

\*0 = ne rien faire face au risque de décès; 1=assurances communautaires, 2=contrats formels d'assurance.

Ceux qui ne prennent aucune disposition sont au nombre de 214, ceux qui optent pour les assurances communautaires 93 seulement, et ceux qui choisissent de signer un

contrat d'assurance vie avec les compagnies 290, soit respectivement : 36%, 16% et 48%. Par contre, les fréquences prédites montrent une tendance contraire : le nombre de ceux qui ne feront rien va se réduire considérablement passant de 214 à 196; l'effectif dans les pratiques communautaires de protection sociale va passer de 93 à 54. A l'opposé, l'effectif de ceux qui vont signer les contrats formels d'assurance vie va passer de 290 à 347. Mais pour qu'il en soit ainsi, il va falloir que les sociétés d'assurance vie se utilisent les assurances communautaires comme intermédiaires pour se rapprocher davantage des populations.

## **7. Conclusion et implications de politique économique**

Au terme de cette analyse, les facteurs économiques (revenu et prix) apparaissent comme les plus pertinents dans la demande d'assurance vie au Bénin, toutes choses égales par ailleurs. Au regard de la théorie économique, ces résultats sont intéressants et offrent des pistes de politiques économiques en vue d'un plus grand développement de la branche vie du marché des assurances au Bénin. Par contre, les effets estimés des variables socio-démographiques sur la demande d'assurance vie ne sont pas tout à fait identiques à ce qui était escompté. L'approche qualitative adoptée dans cette étude considère le choix d'un mécanisme d'assurance vie comme une décision du chef de ménage basée sur ses caractéristiques personnelles et l'utilité qu'il en retire. Partant d'un modèle théorique de décision discrète, prise par le chef de ménage d'assurer le risque de décès qui plane sur sa vie, une fonction de demande d'assurance vie de type logit multinomial a été spécifiée. Cette approche permet de prendre en compte le caractère spécifique de l'environnement béninois où coexistent plusieurs mécanismes pour faire face au risque de décès : les contrats proposés par les compagnies d'assurance vie, les substituts institutionnels, les substituts non institutionnels et l'option de ne rien

faire. Les données à prendre en compte dans le cadre conceptuel traditionnel de la demande d'assurance vie que constitue le modèle du cycle de vie sont en effet, très délicates à obtenir dans un environnement comme celui du Bénin.

A ce stade de la réflexion sur le phénomène, il convient de souligner que malgré leur pertinence, le revenu et la prime sont perturbés dans leurs effets par d'autres facteurs relevant de la perception communautaire de la vie et par ricochet du risque de décès lié à cette vie. Le choix d'un mécanisme d'assurance vie ne s'effectue pas en dehors de ces fondamentaux et toute mesure de politique économique en vue d'améliorer la demande des contrats d'assurance vie doit prendre en compte ces facteurs endogènes au fonctionnement même de la société béninoise. Le marché béninois d'assurance vie ne peut pas se développer sans une complicité avec les assurances communautaires qui, de par leur proximité et leur souplesse, répondent mieux aux besoins des populations. Une organisation (un système) a d'autant plus d'efficacité et de pouvoir que chacun (assuré et assureur dans le cas d'espèce) a une bonne connaissance des règles et sait les utiliser.

Des règles trop sophistiquées ou trop nombreuses, peu familières aux personnes concernées en l'occurrence les assurés, aboutissent à les détourner et à limiter le pouvoir réel de l'assurance vie comme mécanisme pour faire face au risque de décès. Les contrats d'assurance vie constituent une des solutions proposées par la théorie économique institutionnelle pour régler les problèmes d'incitation nés des situations de marché en information asymétrique dont l'assurance constitue un champ d'application privilégié. Ces contrats, comportant des clauses contingentes pour les deux parties, limitent leur capacité d'adaptation à la conjoncture économique qui, dans le cas d'espèce, peut varier d'un individu à un autre en fonction des événements auxquels

chacun fait face pendant la période. Or, la spécificité des assurances communautaires réside dans leur souplesse, leur proximité et leur adaptabilité aux besoins des individus. Une deuxième catégorie de solutions aux problèmes d'incitation est fondée sur la réputation considérée alors comme une forme de garantie. Les béninois gardent encore en souvenir les prestations de la seule société (SONAR) qui avait le monopole du secteur avant sa libéralisation ainsi que la faillite du système bancaire de la fin des années 80. Pour que la réputation fonctionne comme un mécanisme d'incitation efficace, il faut que les sociétés d'assurance vie capitalisation qui sont toutes de type Société Anonyme (SA), subissent une sanction lorsque leur réputation institutionnelle est compromise. Or, ce qui intéresse les assurés, c'est la réputation personnelle, individuelle et non celle de la société en tant que personne morale, et qui est, à la limite anonyme. En terme de politique économique, il faut, qu'au-delà du cadre réglementaire de l'assurance vie tel que présenté à la section 1 (page 6), les sociétés d'assurance vie capitalisation se rapprochent véritablement de leurs clients potentiels par des stratégies de ciblage déployées à l'endroit de certaines catégories socioprofessionnelles.

La deuxième recommandation à l'endroit des offreurs, est d'adapter tant que faire se peut, les produits offerts aux besoins de la demande comme c'est le cas dans les assurances communautaires. La micro finance, avec son évolution actuelle constitue une rampe de lancement du marché des assurances vie au Bénin. En effet, les compagnies d'assurances peuvent s'appuyer sur la microfinance dont le dynamisme en terme de mobilisation de l'épargne est aujourd'hui admis par tous, pour développer leurs activités. Dans cette perspective, il convient d'assainir le secteur de la microfinance et de le sécuriser pour qu'il puisse jouer le rôle de passerelle entre les agents économiques et les compagnies d'assurance. La loi PARMEC initiée par la Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) constitue donc un grand pas vers cet objectif. Toutefois,

elle a le défaut de ne prendre en compte que les Mutuelles d'Epargne et de Crédit. Il faudra par conséquent, dans cette perspective, l'élargir pour intégrer les autres formes d'IMF. Mais au-delà tout, nous pensons, en prenant en compte le nature et le principe de fonctionnement des assurances communautaires, qu'il faut aller vers une option mutualiste. Les contraintes qui pèsent sur les sociétés d'assurance vie capitalisation de type anonyme sont énormes. L'actionnaire de la société d'assurance vie capitalisation n'est préoccupé que par la part du bénéfice qui lui reviendra en fin d'exercice. Par ailleurs, le mode de collecte de l'épargne par ces sociétés limite leur capacité de mobilisation. Généralement, la collecte se fait par retenue à la source pour les salariés ou sur les comptes de ceux qui en disposent. Or, comme il a été soulevé au point 3 de la section 1, seuls 4,34% de la population active du Bénin sont dans le secteur moderne structuré. Il en résulte qu'environ 96% de la population active sont dans le secteur informel et ne disposent peut être pas de compte en banque. Pour ces derniers, le mode de collecte de l'épargne par retenue à la source connaît d'énormes limites.

## Bibliographie

- Akerlof, G. A., 1970, "The market for Lemons: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism". *Quarterly Journal of Economics*. vol.74. 488-500.
- Ben-Akiva, M., and, S.R. Lerman, 1985, *Discret Choice Analysis: Theory and Application to Travel Demand*. (Cambridge, Mass.: The MIT Press).
- Campbell, R.A., 1980, "The demand for Life Insurance: An Application of the Economics of Uncertainty". *The Journal of Finance*. Vol. 35, n° 5. 1155-72.
- Cassehouin, C.H., 1992. "Recensement des activités économiques : Ville de Cotonou, Analyse des résultats." Rapport d'Enquête. PEESI/BIT/PNUD/INSAE.
- DCA, Direction du Contrôle des Assurances, 2000, "Rapport sur le secteur des Assurances". Direction Générale des Affaires Economiques, Ministère des Finances et de l'Economie du Bénin. Cotonou.
- El Mekkaoui N., A. Lavigne, et R. Mahieu, 2000, "Viellissement et composition du patrimoine des ménages". Document de Recherche, No 2000-06. Laboratoire d'Economie d'Orléans. Institut Orléanais de Finance. Avril.
- Fisher S., 1973, "A Life Cycle Model of Life Insurance Purchases". *International Economic Review*. vol. 14, n° 1. 132-52.
- Gnansounou, S.C., 1992, "L'épargne informelle et le financement de l'entreprise productive: référence spéciale aux tontines et à l'artisanat béninois". *Revue internationale PME*. Vol., 5, no. 3-4.
- Hakansson, N., 1970, "Optimal Investment Strategies under Risk for a Class of Utility Functions". *Econometrica*. vol. 38. 587-607.
- Henriet, D., et J.-C. Rochet, 1991, *Microéconomie de l'Assurance*. Collection Economie et Statistiques Avancées. (Paris, France : Economica).
- INSAE et DT, Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique et Direction du Travail, 1998, "Etude sur la mise en place d'un système de sécurité sociale pour le secteur informel". Rapport, octobre, Cotonou-Bénin.
- Kessler, D., 1993, "Quel Rôle pour la Sécurité Sociale et l'Assurance dans les Pays en Développement ?" *Techniques Financières et Développement*. n°31, juin. 3-5.
- Laffont, J.-J., 1991, *Economie de l'Incertain et de l'Information*. Collection Economie et Statistiques avancées. (Paris, France : Economica).

- Lelart, M., 1997, "L'Evolution de la Finance informelle au Bénin". Document de Recherche 2-1997/2/EI, Laboratoire d'Economie d'Orléans, Institut Orléanais de Finance.
- \_\_\_\_\_, 1990, "Bibliographie sur l'Epargne et le Crédit Informel". Note de recherche. N°90-11, Réseau thématique "Financement de l'Entrepreneuriat et Mobilisation de l'Epargne", Université des Réseaux d'Expression Française et Association des Universités Partiellement ou Entièrement de Langue Française (UREF et AUPELF).
- Le Pape, J. et Y. de Mestier, 1994, "L'Assurance dans la Zone Franc". *Revue d'Economie Financière*. n°28. Printemps. 203-36.
- Lespès, J.-L., 1988, "La Dynamique des Informalités : le Cas de la Protection sociale". Dans, *Les Pratiques juridiques, économiques et sociales informelles*. Actes du Colloque International de Nouakchott. 8 – 11 décembre 1988. Réunis par J.-L. Lespès. (Paris, France: Presses Universitaires de France).
- Luce, R.D., 1959, *Individual Choice Behavior. A Theoretical Analysis*. (New York: John Wiley & Sons).
- Mahieu, F.R., 1999, *Les Fondements de la Crise en Afrique*. (Paris: L'Harmattan).
- McKinnon, R.I., 1973, *Money and Capital in Economic Development*. (Washington DC: Brookings Institutions).
- Menahem, G., 1997, "Recours aux Soins de Santé des Adultes et Mode de Gestion du Risque". *Economie et Prévision*. N° 129-130, ¾. 147-71.
- Merton, R., 1975, "Theory of Finance Form the Perspective of Continuous Time". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 10(4). 659-74
- Ministère des Finances et de l'Economie, 1997, "Bilan et Perspectives à court et moyen Terme de l'Economie Nationale (1985 – 2000)". Direction Générale des Affaires Economiques, Cotonou, Bénin.
- Omichessan, C., 2003, "Rôle de l'Etat dans le secteur de la Microfinance face à la Problématique de Réduction de la Pauvreté au Bénin". Communication faite au Sommet National de la Microfinance, 11-13 septembre 2003. Cotonou, Bénin.
- Pratt, J.W., 1964, "Risk Aversion in the Small and the Large". *Econometrica*. vol. 32, n°1-2 (January-April). 123-36.
- Pye, G., 1973, "Lifetime Portfolio Selection in Continuous-Time for a Multiplicative Class of Utility Functions". *American Economic Review*. 63. 1013-16.

- Richard, S., 1975, "Optimal Consumption, Portfolio, and Life Insurance Rules for an Uncertain Lived Individual in a Continuous-Time Model". *Journal of financial*. vol. 2. 187-204.
- Rothschild, R. et J. Stiglitz, 1976, "Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information". *Quarterly Journal of Economics*, vol. 91. 629-50.
- Shaw, E.S., 1973, *Financial deepening in Economic Development*. (New-York, Oxford: Oxford University Press).
- Thurstone, L.L., 1972, "A Law of Comparative Judgement". *Psychological Review* n°34. 273-86.
- Von Neumann, J., and O. Morgenstern, 1947, *Theory of Games and Economic Behavior*. 2<sup>ième</sup> édition (Princeton, NJ: Princeton University Press).
- Wilson, C., 1977, "A Model of Insurance Market with Incomplete Information". *Journal of Economic Theory*, vol. 16. 176-207.
- Yaari, M., 1965, "Uncertain Lifetime, Life Insurance and the Theory of the Consumer". *Review of Economic Studies*. 32. 137-150.

## Annexe I : Liste des sigles

AA	: Africaine des Assurances
ARGG	: Assurances et Réassurances du Golfe de Guinée
AREC	: Association Rotative d'Epargne et de Crédit
BCEAO	: Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CIMA	: Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
CM	: Chef de Ménage
CMA	: Conseil des Ministres en Assurances
CRCA	: Commission Régionale de Contrôle des Assurances
FEDAS	: Fédérale des Assurances
FNRB	: Fonds National des Retraités du Bénin
GAB	: Générale des Assurances du Bénin
GVB	: Groupama Vie Bénin
IARD	: Incendies, Accidents et Risques Divers
IMF	: Institution de Micro Finance
NSAB	: Nouvelle Société d'Assurances du Bénin
OBSS	: Office Béninois de Sécurité Sociale
PAS	: Programme d'Ajustement Structurel
SFD	: Système de Financement Décentralisé
SOBAC	: Société Béninoise d'Assurances Accidents
SONAR	: Société Nationale d'Assurances et de Réassurances
UBA-Vie	: Union Béninoise d'Assurance Vie

Annexe II : Matrice des corrélations entre variables

	AGECM	MASSURVI	NIVINSCM	PRIME	PROFESAL	PROFESAR	PROFESLI	REVORD	SEXECM	STATMAT	TMENA
AGECM	1										
MASSURVI	0,064	1									
NIVINSCM	-0,062	0,066	1								
PRIME	0,051	0,147	0,119	1							
PROFESAL	-0,032	0,103	0,407	0,093	1						
PROFESAR	-0,222	-0,050	-0,424	-0,073	-0,387	1					
PROFESLI	0,015	0,042	-0,055	0,011	-0,405	-0,338	1				
REVORD	0,281	0,169	0,359	0,210	0,131	-0,335	0,239	1			
SEXECM	0,001	0,072	0,218	0,049	0,100	0,097	-0,206	0,090	1		
STATMAT	0,355	0,068	0,020	0,085	0,109	-0,054	0,108	0,264	0,180	1	
TMENA	0,548	0,038	-0,087	0,014	-0,054	-0,073	0,092	0,244	0,026	0,386	1

Source : Données brutes d'enquête

## Annexe III : Questionnaire d'enquête

UNIVERSITE D'ABOMEY – CALAVI (UAC)

CENTRE D'ETUDE, DE FORMATION ET DE RECHERCHE EN DEVELOPPEMENT (CEFRED)

### ETUDE SUR LA DEMANDE D'ASSURANCE VIE AU BENIN

#### QUESTIONNAIRE DEMANDE

LES INFORMATIONS INDIVIDUELS CONTENUS DANS CE QUESTIONNAIRE SONT STRICTEMENT CONFIDENTIELLES ET NE PEUVENT SERVIR QU'A DES FINS STATISTIQUES. LES RESULTATS SERONT PUBLIES SOUS FORME ANONYME CONFORMEMENT A L'ARTICLE 25 DE LA LOI 99-014 DU 29-01-1999 PORTANT CREATION, ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT DU CONSEIL NATIONAL DE LA STATISTIQUE

#### Introduction

Madame, Monsieur bonjour / bonsoir. En vue de déterminer les Effets de la Libéralisation du Secteur Financier sur les Défavorisés (ELIFID), le Bureau International du Travail (BIT) a lancé un programme de recherche dans quatre pays africains dont le Bénin. La présente étude rentre dans le cadre du 3<sup>ème</sup> cycle dudit programme de recherche. Elle porte sur "*La demande d'assurance vie dans un environnement de libéralisation financière : Cas du Bénin*". Son objectif est d'identifier les déterminants de la demande d'assurance vie par les populations béninoises. L'équipe de chercheurs garantit la confidentialité des informations conformément à la loi qui régit les enquêtes au Bénin. Elle vous remercie par avance pour votre précieuse contribution à la réalisation de cette étude dont les résultats serviront à l'amélioration du marché de l'assurance vie au Bénin.

#### IDENTIFICATION DU MENAGE

1.1. Enquêteur .....code   I  I  I  I  

1.2. Date de l'enquête .....   I  I  I  0  I  8  I  0  I  2  I  

1.3. Arrondissement (Commune) .....Code   I  I  I  I  

1.4. Quartier.....

1.5. Carré n°   I  I  I  I   Maison .....

1.6. Caractéristiques du logement .....  I  I  

Immeuble = 1; Villa = 2; Appartement F2 = 3; Appartement F1 = 4; Autre (à préciser)=88

#### SECTION I – APPRECIATION DU RISQUE

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPONSES
1	Quels sont les risques auxquels vous faites face dans votre vie ?	1. Incendie 2. Accident 3. Maladie 4. Décès 5. Risques divers		<u>  I  I  </u> <u>  I  I  </u> <u>  I  I  </u> <u>  I  I  </u> <u>  I  I  </u>
2	Quelles dispositions prenez-vous pour prévenir ces risques ?	1. J'ai souscrit un contrat d'assurance		<u>  I  I  </u>

		2. Je constitue une épargne en numéraire		<u>I</u> <u>I</u>
		3. Je constitue une épargne en nature (achat de terrain, biens meubles, etc.)		<u>I</u> <u>I</u>
		4. J'ai intégré un groupe de solidarité ou mutuelle		<u>I</u> <u>I</u>
		5. Aucune disposition		<u>I</u> <u>I</u>
3	Parmi les Sociétés d'Assurance ci-après, de la place, dites celles qui interviennent dans la branche Décès à votre connaissance ?	Assurance et Réassurance du Golfe de Guinée (ARGG).....1		<u>I</u> <u>I</u>
		Africaine des Assurances (AA)...2		<u>I</u> <u>I</u>
		Générale des Assurances du Bénin (GAB).....3		<u>I</u> <u>I</u>
		Fédérale d'Assurances (FEDAS)...4		<u>I</u> <u>I</u>
		Union Béninoise d'Assurance Vie (Uba Vie).....5		<u>I</u> <u>I</u>
		Société Béninoise d'Assurance Accident (SOBAC)...6		<u>I</u> <u>I</u>
		Groupama Vie Bénin ...7		<u>I</u> <u>I</u>
		Nouvelle Société d'Assurance du Bénin (NSAB).....8		<u>I</u> <u>I</u>
		Ne sait pas .....99		<u>I</u> <u>I</u>

## SECTION II - CARACTERISTIQUES DU CHEF DE MENAGE (CM)

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPONSES
1	Quel est l'âge du CM ?	Numérique		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
2	Quel est le sexe du CM ?	Féminin .....1 Masculin .....2		<u>I</u> <u>I</u>
3	Quelle est l'ethnie ou la nationalité du CM	Fon .....1 Mina .....2 Yoruba .....3 Adja .....4 Dendi .....5 Baatonu .....6 Goun .....7 Etranger.8 Autre (à préciser)88		<u>I</u> <u>I</u>

4	Religion du CM	Catholique .....1 Protestant .....2 Musulman.....3 Animiste.....4 Autre (à préciser) ....88		<u>I</u> <u>I</u>
5	Profession du CM	Agriculteur ....1 Artisan .....2 Ouvrier .....3 Salarié du public...4 Salarié du privé .5 Etudiant .....6 Profession libérale ...7 Commerçant .....8 Agent retraité .....9 Autre (à préciser).....88		<u>I</u> <u>I</u>
6	Niveau d'instruction du CM	Primaire .....1 Secondaire .....2 Supérieur .....3 Sans instruction ...4 Autre (à préciser)...88		<u>I</u> <u>I</u>
7	Situation matrimoniale	Célibataire .....1 Marié monogame ...2 Marié polygame .....3 Veuf(ve) .....4 Divorcé(e).....5		<u>I</u> <u>I</u>
8	Taille du ménage	Adultes ≥ 18 ans Enfants < 18 ans;		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
9	Nombre de personnes à charge autres que les enfants du ménage	(Parents, cousin(e)s, neveux ou nièces, etc.		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
10	Statut d'occupation du logement	Propriétaire ...1 Locataire .....2 Logement familial...3 Logement de fonction ..4 Autre (à préciser)...88		<u>I</u> <u>I</u>

**SECTION III – PROTECTION SOCIALE ET ASSURANCE**

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPONSES
1	Bénéficiez-vous d'une protection sociale ?	Oui .....1 Non .....2	>>> 4	<u>I</u> <u>I</u>
2	Si oui laquelle ?	Fonds National des retraites du Bénin ....1 Office Béninois de Sécurité Social .....2 Mutuelle de Sécurité Sociale .....3 Organisme étranger (à préciser).....4 Autre (à préciser).....88		<u>I</u> <u>I</u>
3	Pensez-vous que le montant que vous toucherez plus tard vous permettra de faire face convenablement à tous vos besoins ?	Oui .....1 Non .....2 Ne sait pas .....99		<u>I</u> <u>I</u>
4	Que faites-vous pour éviter la dégradation de votre profil de consommation dans les années à venir ?	J'ai souscrit 1 contrat avec une Société d'Assurance Vie.....1  Je fais partie d'un groupe de solidarité ou d'entraide, une Association.....2  Autre mécanisme (à préciser) .....88  Rien .....4	>>> 7  >>> 7	<u>I</u> <u>I</u>
5 <sup>7</sup>	Etes-vous satisfait de votre niveau de revenu actuel ?	Oui .....1 Non .....2		<u>I</u> <u>I</u>
6 <sup>8</sup>	Qu'aviez vous fait en son temps, pour vous garantir un revenu suffisant aujourd'hui ?	J'avais souscrit 1 contrat d'Assurance Vie ...1 J'avais constitué une épargne.2 Je fais partie d'un groupe de solidarité ou d'entraide, une Association .....  Autre mécanisme (à préciser).....88  Rien .....4		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
7	Qui est votre assureur vie ?	Assurance et Réassurance du Golfe de Guinée		

<sup>7</sup> Réservée aux agents admis en retraite

<sup>8</sup> Réservée aux agents admis en retraite

		(ARGG) .....1 Union Béninoise d'Assurance Vie (Uba Vie) .....2 Groupama - Vie Bénin ...3 Autre mécanisme (à préciser).....88		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
8	Quelle est l'option d'Assurance Vie que vous avez choisie ?	Contrat Individuel de "Prévoyance Retraite" ....1 "Plan Epargne Crédit Retraite" (PECR).....2 "Contrat d'Assurance Vie Entière Spécial" (CAVES)...3 "Contrat temporaire Décès" .....4 "Contrat d'Assurance de groupe" .....5 Autre option (à préciser).....88		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
9	Depuis quand avez-vous opté pour ce mécanisme d'Assurance Vie ?	Numérique (Mois)		I I I
10	Combien payez-vous comme "Prime d'Assurance" ou cotisation pour ce mécanisme ?	Numérique (FCFA)		I I
11	Quelle est la périodicité de vos paiements ?	Hebdomadaire ....1 Mensuelle .....2 Trimestrielle ....3 Semestrielle ....4 Annuelle .....5 Autre (à préciser) ...88		<u>I</u> <u>I</u>
12	Quelles sont vos attentes par rapport à cette pratique d'Assurance Vie ?	1.Avoir un profil de consommation régulier 2.Epargner pour faire face à vos besoins futurs 3.Disposer de ressources pour assurer l'éducation de vos enfants 4.Constituer un héritage pour vos enfants 5.Constituer un capital en vue d'un investissement futur 6.Autres (à préciser);		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>

13	Quels sont les avantages de votre mécanisme d'Assurance Vie par rapport aux autres que vous connaissez ?	1. Adapté à mon revenu	<u>I</u> <u>I</u>
		2. Donne accès au crédit à tout moment	<u>I</u> <u>I</u>
		3. Offre un accès facile et sans coût à l'information	<u>I</u> <u>I</u>
		4. Offre des produits adaptés aux besoins	<u>I</u> <u>I</u>
		5. Libère des obligations sociales	<u>I</u> <u>I</u>
		6. Autre (à préciser)	<u>I</u> <u>I</u>

#### SECTION IV - DEPENSES DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPNSES
1	Parmi les postes budgétaires ci-après, veuillez bien nous dire les postes pour lesquels vous consacrez une partie de vos revenus mensuellement.	1. Alimentation		<u>I</u> <u>I</u>
		2. Santé		<u>I</u> <u>I</u>
		3. Logement		<u>I</u> <u>I</u>
		4. Habillement		<u>I</u> <u>I</u>
		5. Transport		<u>I</u> <u>I</u>
		6. Instruction des enfants		<u>I</u> <u>I</u>
		7. Loisir		<u>I</u> <u>I</u>
		8. Communication		<u>I</u> <u>I</u>
		9. Cotisation au titre d'appartenance à une Association		<u>I</u> <u>I</u>
		10. Prime d'Assurance Vie		<u>I</u> <u>I</u>
		11. Transferts (aide à des parents ou autres personnes)		<u>I</u> <u>I</u>
		12. Remboursement de dette		<u>I</u> <u>I</u>
		13. Tontine (AREC)		<u>I</u> <u>I</u>
		14. Jeux de chance (Loterie, PMU, Machine à sous, etc.)		<u>I</u> <u>I</u>
		15. Compte d'épargne sur livret		<u>I</u> <u>I</u>
		16. Compte d'épargne logement		
2	Sur un montant de 100 FCFA, quelle proportion X (X / 100) consacrez-vous mensuellement à chacun de ces postes budgétaires ?	1. Alimentation		<u>I</u> / 100 <u>I</u>
		2. Santé		<u>I</u> / 100 <u>I</u>
		3. Logement		<u>I</u> / 100 <u>I</u>

		4. Habillement	<u>I / 100 I</u>
		5. Transport	<u>I / 100 I</u>
		6. Instruction des enfants	<u>I / 100 I</u>
		7. Loisir	<u>I / 100 I</u>
		8. Communication	<u>I / 100 I</u>
		9. Cotisation au titre d'appartenance à une Association	<u>I / 100 I</u> <u>I / 100 I</u>
		10. Prime d'Assurance Vie	<u>I / 100 I</u>
		11. Transferts (aide à des parents ou autres personnes)	<u>I / 100 I</u>
		12. Remboursement de dette	<u>I / 100 I</u>
		13. Tontine (AREC)	
		14. Jeux de chance (Loterie, PMU, Machine à sous, etc.)	<u>I / 100 I</u> <u>I / 100 I</u>
		15. Compte d'épargne sur livret	<u>I / 100 I</u>
		16. Compte d'épargne logement	

#### SECTION V – PATRIMOINE DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET PASSER A	REPNSES
1	Parmi les éléments ci-après, veuillez bien nous dire ceux qui rentrent dans le patrimoine de votre ménage.	1. Propriétés bâties (maisons, immeubles) 2. Propriétés non bâties (parcelles nues) 3. Ferme agricole 4. Troupeau de bœufs 5. Moulin à maïs 6. Véhicule pour le transport de marchandises 7. Véhicule à usage privé 8. Motocyclette à usage privé 9. Congélateur/ Réfrigérateur 10. Poste téléviseur 11. Moto à usage commercial (Zémidjan)	<u>I I</u> <u>I I</u> <u>I I</u> <u>I I</u> <u>I I</u>  <u>I I</u> <u>I I</u> <u>I I</u>  <u>I I</u> <u>I I</u>

		12. Magnéscope 13. Mobilier de séjour (salon) 14. Table & Chaises 15. Chaîne musicale 16. Cuisinière ou réchaud à gaz 17. Véhicule pour le transport de passagers (taxi) 18. Dépôt à terme		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
2	Quelle est, selon vous, la valeur de votre patrimoine ?	Numérique (FCFA)		<u>I</u> <u>I</u>

### SECTION VI – REVENU DU MENAGE

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPONSES
1	Parmi les sources de revenus ci-après, veuillez bien nous dire les sources qui vous procurent mensuellement quelque revenu.	1. Salaire du secteur public et parapublic 2. Salaire du secteur privé moderne 3. Salaire du secteur privé informel 4. Revenus de la propriété (Loyers perçus, rentes, dividendes, intérêts) 5. Transferts reçus (retraite, bourse, assurance, allocation familiale, pension alimentaires ) 6. Dons, cadeaux, mandats, etc. 7. Autre source de revenu (à préciser)		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>
2	Veuillez bien vous situer sur l'échelle de revenu ci-après exprimé en FCFA.	1. Moins de 25.000 2. Entre 25.000 et 50.000 3. Entre 50.000 et 75.000 4. Entre 75.000 et 100.000 5. Entre 100.000 et 125.000 6. Entre 125.000 et 150.000 7. Entre 150.000 et 200.000 8. Plus de 200.000		<u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u> <u>I</u>

**SECTION VII – OBLIGATIONS ET DROITS COMMUNAUTAIRES**

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET CODES	PASSER A	REPONSES
1	Quelles sont les obligations auxquelles vous êtes tenus de faire face vis-à-vis de la communauté ?	1. Aides en produits alimentaires aux parents 2. Aides en produits non alimentaires aux parents 3. Aides diverses en numéraires au titre de la solidarité communautaire 4. Charges résultant de l'hébergement d'une personne à domicile 5. Tutorat 6. Prise en charge permanente de ressortissants qui ne sont pas hébergés à domicile 7. Cotisation pour les funérailles 8. Cotisations à la mutuelle ou Association de développement 9. Cotisations politiques 10. Cotisation d'ordre confessionnel		I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I
2	Quel est le montant que vous consacrez à chacune de ces obligations mensuellement ?	1. Aides en produits alimentaires aux parents 2. Aides en produits non alimentaires aux parents 3. Aides diverses en numéraires au titre de la solidarité communautaire 4. Charges résultant de l'hébergement d'une personne à domicile 5. Tutorat 6. Prise en charge permanente de ressortissants qui ne sont pas hébergés à domicile 7. Cotisation pour les funérailles 8. Cotisations à la mutuelle ou Association de développement 9. Cotisations politiques 10. Cotisation d'ordre		I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I  I I

N°	QUESTIONS	CATEGORIES ET PASSER A	REPONSES
		professionnel,	<u>I I</u>
3	Quels sont les droits potentiels auxquels vous accédez par la satisfaction de ces obligations communautaires ?	1. Maintien de votre rang dans la Communauté 2. Protection contre les forces du mal 3. Droit de survie 4. Garantie de vos droits fonciers au village 5. Droit d'être aidé en cas de difficultés ou d'épreuves de la vie 6. Droit de retourner au village 7. Aides en produits vivriers en provenance du village 8. Droit à une main-d'œuvre gratuite en provenance du village (Domestique) 9. Autre droit (à préciser)	<u>I I</u>  <u>I I</u> <u>I I</u>  <u>I I</u>  <u>I I</u>  <u>I I</u>  <u>I I</u>