

CONFERENCE INTERAFRICAINNE DES MARCHES D'ASSURANCES

(CIMA)



INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES

(IIA)



B.P. : 1575 Yaoundé - Tél. : (+237) 222 20 71 52 - Fax : (+237) 222 20 71 51

E-mail : contact@iiayaounde.com

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

Yaoundé - Cameroun



MEMOIRE DE FIN D'ETUDES

POUR L'OBTENTION DU DIPLOME D'ETUDES SUPERIEURES

SPECIALISEES EN ASSURANCE (DESS-A)

(CYCLE III, 24^{ème} PROMOTION 2018-2020)

**DETERMINANTS DE LA SORTIE
ANTICIPEE DES CONTRATS
D'ASSURANCE VIE**

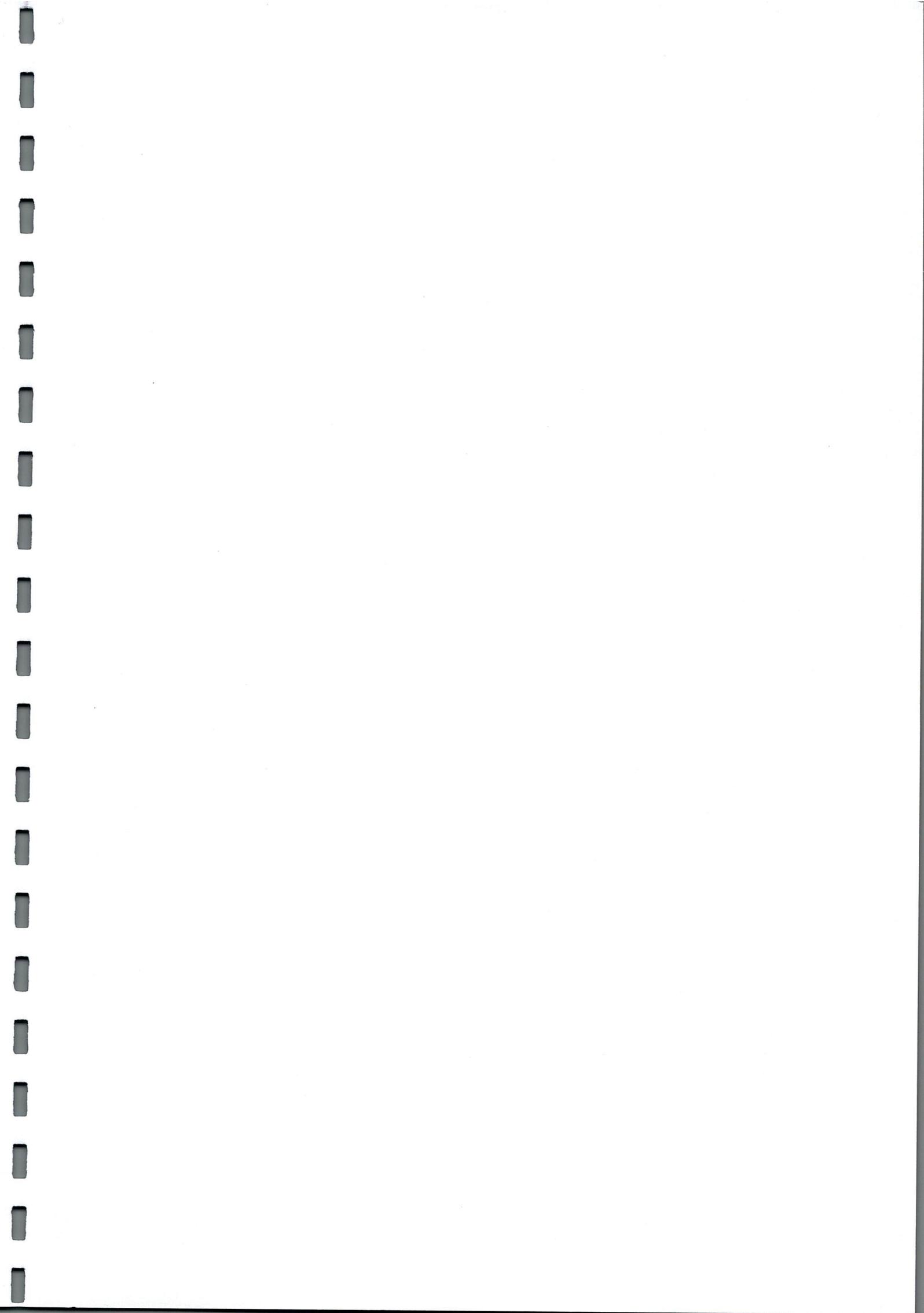
Présenté et soutenu par :

NGUELBE Alex
Etudiant DESS-A, 2^{ème} année

Sous la direction de :

M. NZETCHOUO Lambert
*Responsable du Bureau Direct
SAAR-VIE Yaoundé - Cameroun*

Novembre 2020



DEDICACE

A
notre maman DEMERE Marie

REMERCIEMENTS

La réalisation de ce travail a été rendue possible grâce à la contribution de nombreuses personnes, envers lesquelles nous tenons à exprimer notre profonde gratitude. De ce fait, nous remercions :

- Monsieur ADJANON Philippe Urbain, Directeur Général de l'Institut International des Assurances, d'avoir rendu possible notre formation ;
- Monsieur EZO'O ENGOLO Blaise Abel, Directeur National des Assurances du Cameroun, pour son écoute attentive et conseils prodigués ;
- Monsieur KAMGUIA Clément, Directeur Général de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE Cameroun, qui a bien voulu nous accueillir au sein de la structure pour le stage ;
- Monsieur DANFAKHA Dembo, Directeur des Etudes de l'Institut International des Assurances, pour ses nombreux conseils et encouragements ;
- Monsieur NZETCHOUO Lambert, Responsable du Bureau Direct de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE Yaoundé (Cameroun), pour son encadrement et sa disponibilité ;
- l'ensemble du personnel de l'Institut International des Assurances pour leur disponibilité et conseils ;
- l'ensemble du personnel de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE Cameroun, pour leur collaboration durant notre stage ;
- le corps enseignant de l'Institut International des Assurances pour les enseignements reçus ;
- Monsieur ABLEGUE HOBA Fabrice, Monsieur KOUGHU TCHUISSEU Eric Rochereau, Monsieur KINKIELELE Dieudonné, Monsieur TEME Ibrahim, Monsieur ZOURDANI Mourad, pour leur disponibilité ;
- les familles AMANA et NEKINGALEUN pour leur assistance et soutien ;
- les étudiants de l'Institut International des Assurances pour les moments d'échange.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

ACM	Analyse des Correspondances Multiples
AUC	Area Under Curve
CIMA	Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances
FANAF	Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines
OR	Odds Ratio
SAAR-VIE	Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE

LISTE DES TABLEAUX

<i>Tableau 1 : Liste des variables explicatives et modalités associées</i>	<i>27</i>
<i>Tableau 2 : Signe, contribution et cosinus carré des modalités bien représentées sur les axes factoriels</i>	<i>37</i>
<i>Tableau 3 : Coefficients et odds ratios du modèle</i>	<i>42</i>
<i>Tableau 4 : Matrice de confusion.....</i>	<i>45</i>

LISTE DES FIGURES

<i>Figure 1 : Evolution des primes directes vie de 2014 à 2018 en zone CIMA (en milliards de francs CFA)</i>	5
<i>Figure 2 : Répartition des primes vie par pays et par catégories en 2018 (%)</i>	6
<i>Figure 3 : Evolution de la part de la prime vie dans le PIB en zone CIMA (%)</i>	7
<i>Figure 4 : Evolution de la prime vie par habitant (en FCFA)</i>	8
<i>Figure 5 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon l'âge du contractant</i>	28
<i>Figure 6 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le sexe du contractant</i>	29
<i>Figure 7 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon la région du contractant</i>	30
<i>Figure 8 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le statut matrimonial du contractant</i>	30
<i>Figure 9 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le type de produit</i>	31
<i>Figure 10 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le montant de la prime</i>	32
<i>Figure 11 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon l'ancienneté du contrat</i>	33
<i>Figure 12 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon la durée du contrat</i>	33
<i>Figure 13 : Histogramme des 15 premières valeurs propres</i>	36
<i>Figure 14 : Plan factoriel de l'ACM formé par les axes 1 et 2</i>	39
<i>Figure 15 : Plan factoriel de l'ACM formé par les axes 1 et 3</i>	39

RESUME

L'analyse des déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance permet de mettre en exergue, les facteurs explicatifs des contrats qui sortent avant leur échéance du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE. Le présent travail vise à rechercher les profils des contrats ayant fait l'objet d'une sortie anticipée du portefeuille de la compagnie, d'élucider les facteurs explicatifs de cette sortie anticipée. A cet effet, la base de données des contrats vie-épargne en cours au 1er janvier 2019 et ceux souscrits au cours de l'exercice 2019 a été utilisée afin de parvenir aux objectifs escomptés. De ladite base, des analyses descriptives ont été conduites, ainsi qu'une régression logistique. Il en ressort que les contrats visés concernent surtout ceux dont le contractant est soit célibataire, soit divorcé, soit veuf. Ce dernier est âgé de moins de 35 ans et réside soit dans la ville de Limbé, soit dans la ville de Nkongsamba, soit dans la ville de Douala. Ces contrats ont été souscrits pour une durée de moins de 5 ans. Ils ont mis moins de 2 ans au sein du portefeuille de la compagnie. Ces contrats concernent surtout le produit Flash Millenium. La prime afférente à chacun de ces contrats est supérieure à 10 000 FCFA. Quant aux facteurs explicatifs, ils s'agit du montant de la prime, la durée de souscription du contrat, l'ancienneté du contrat au sein du portefeuille de la compagnie et la région du contractant. En vue d'une stratégie plus affinée, il conviendrait à SAAR-VIE de recueillir les informations relatives à la tranche de revenu, la catégorie socioprofessionnelle du contractant, ainsi que le degré de satisfaction de sa clientèle.

Mots clés : sortie anticipée, profils, facteurs explicatifs, stratégie.

ABSTRACT

Analysis of determinants of the early exit of insurance contracts allows to highlight the explanatory factors of the contracts that leave the portfolio of the SAAR-VIE company before their due date. This work aims to investigate on profile's contracts that have been the subject of an early exit from the company's portfolio, to elucidate the explanatory factors of this early exit. So, the database of life-savings contracts ongoing on January 1, 2019 and those subscribed during year 2019 was used in order to achieve the expected objectives. From the database, descriptive analyzes were conducted, as well as a logistic regression. It appears that the main concerned contracts are those from single contractant, divorced or widowed one. The latter is under 35 years old and lives either in the city of Limbe, or in the city of Nkongsamba, or in the city of Douala, with subscription contracts for a period less than 5 years. From the analysis, it has been found that those contracts spent less than 2 years in the company's portfolio and they are related to Flash Millenium product. The premium relating to each of these contracts exceeds 10,000 FCFA. As for the explanatory factors, they are the amount of the premium, the duration of the subscription of the contract, the anciency of the contract within the portfolio of the company and the region of the contractant. With a view to a more refined strategy, SAAR-VIE should collect information relating to the income , the socio-professional category of the contractant, as well as the degree of satisfaction of its customers.

Keywords: early exit, profiles, explanatory factors, strategy.

SOMMAIRE

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCTION	1
PARTIE I : CONTEXTE DE L'ASSURANCE VIE.....	3
CHAPITRE 1 : GENERALITES DE L'ASSURANCE VIE.....	4
1.1 Evolution de l'assurance vie.....	4
1.2 Difficultés techniques et commerciales des assureurs vie.....	8
CHAPITRE 2 : SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE.....	15
2.1 Définition et cadre réglementaire.....	15
2.2 Causes et conséquences de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie.....	17
PARTIE II : DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE : Cas de SAAR-VIE	22
CHAPITRE 3 : PRESENTATION ET EXPLORATION DES DONNEES.....	23
3.1 Présentation des données	24
3.2 Liaison entre la variable dépendante et chacune des variables explicatives de l'étude	27
CHAPITRE 4 : ANALYSE DES DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE	35
4.1 Analyse des correspondances multiples.....	35
4.2 Régression logistique binaire.....	40
CONCLUSION	46
BIBLIOGRAPHIE.....	48
ANNEXES.....	I
TABLE DES MATIERES.....	IV

INTRODUCTION

Faisant partie des assurances de personnes, le contrat assurance vie se définit comme étant « *un contrat par lequel, en échange d'une prime, l'assureur s'engage à verser au souscripteur ou au tiers par lui désigné, une somme déterminée (capital ou rente) en cas de mort de la personne assurée, ou de sa survie à une époque déterminée¹* ».

Considérée comme étant un instrument d'épargne et de prévoyance, l'assurance vie est devenue pour certains peuples à travers le monde, ayant développé une culture des assurances, le placement par excellence. Cependant, au niveau des Etats membres de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), force est de constater que la situation en est différente. En effet, l'assurance vie souffre d'un problème de perception et de crédibilité de la part de la population. D'où le faible développement du secteur des assurances.

En dépit de la libéralisation du secteur des assurances dans les Etats membres et de plusieurs années de dur labeur pour la vulgarisation du secteur, avec un nombre d'acteurs qui n'a cessé de croître, le résultat reste en dessous des attentes escomptées. A côté de cela, les compagnies d'assurance sont confrontées à des sorties anticipées de contrats (résiliations et rachats totaux) qui, ne sont pas sans conséquences pour les différentes parties au contrat d'assurance. Pour l'assuré et le(s) bénéficiaire(s), ceux-ci se voient perdre une garantie considérable de la part de l'assureur. Le contractant peut être amené soit à perdre les cotisations ou primes initiales, soit à supporter des frais du fait de l'anticipation de la sortie du contrat. Quant à l'assureur, compte-tenu des efforts déployés par ce dernier pour l'acquisition d'un contrat, le perdre du fait d'une résiliation ou d'un rachat total constitue un manque à gagner considérable pour celui-ci. C'est ce que remarquait une étude menée au Bénin sous la tutelle du Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances en 2007² et qui contribua par la même occasion à y apporter

¹ PICARD Maurice, BESSON André, *Les assurances terrestres-Tome I. Le contrat d'assurance*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1982, 870 pages

² Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances-Bénin, *Etude sur les ruptures anticipées de contrats d'assurance sur la vie*, 2007, 69 pages.

évalué le coût financier perdu par une compagnie d'assurance du fait de la chute anticipée des polices d'assurance vie. En outre, l'assureur peut être confronté au risque de perte liée à une cession d'actifs de son portefeuille, en vue de satisfaire à ses engagements.

A l'issue de l'exercice 2019, les prestations de la Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE (SAAR-VIE), compagnie d'assurance vie exerçant au Cameroun, au titre des sorties anticipées représentaient environ 28 % de la totalité des prestations vie-épargne au titre des contrats individuels. Ce qui est non négligeable pour une entreprise d'assurance.

La thématique « Déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie » permettra pour le cas de SAAR-VIE, de mieux savoir : Quels sont les facteurs explicatifs des contrats qui sortent avant leur échéance du portefeuille de la compagnie ? Ce qui va permettre à l'entreprise de revoir son action commerciale en vue de la réduction de ce phénomène. En outre, elle permettra également à la compagnie d'assurance d'avoir une meilleure connaissance du comportement du portefeuille, permettant ainsi d'adopter une bonne politique de placement. De manière spécifique, il s'agira de dresser les profils des contrats ayant connu une sortie anticipée du portefeuille de l'assureur SAAR-VIE, d'élucider les facteurs explicatifs de la sortie anticipée des contrats d'assurance.

Ce travail reposera sur deux parties. La première traitera du contexte de l'assurance vie. La seconde se focalisera sur les déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie pour le cas de la compagnie SAAR-VIE.

PARTIE I : CONTEXTE DE L'ASSURANCE VIE

Dans cette partie, seront abordés deux chapitres : d'une part les généralités de l'assurance vie et la sortie anticipée des contrats d'assurance vie d'autre part.

CHAPITRE 1 : GENERALITES DE L'ASSURANCE VIE

La Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA), créée par le Traité du 10 juillet 1992, est organisée autour de trois organes: le Conseil des ministres des assurances, la Commission Régionale de Contrôle des Assurances (CRCA) et le Secrétariat général. L'entrée en vigueur du Traité en 1995 a permis d'apporter une impulsion nouvelle au secteur des assurances au travers du dispositif réglementaire et de supervision unique. En 1995, 92 sociétés d'assurance étaient présentes dans la zone CIMA dont 65 exerçant en assurance dommage et 27 exerçant en assurance vie et capitalisation. La part des sociétés vie et capitalisation dans le chiffre d'affaires représentait 20 % de la production globale⁴.

Regroupée autour de 14 Etats membres (Bénin, Burkina-Faso, Cameroun, Congo, Côte d'Ivoire, Gabon, Guinée Bissau, Guinée Equatoriale, Mali, Niger, Centrafrique, Sénégal, Tchad et Togo), en 2019, la zone CIMA disposait de 184 sociétés d'assurances agréées, dont 116 pratiquant l'assurance dommage et 68 pratiquant l'assurance vie et capitalisation.

Dans ce chapitre, il sera question de présenter l'évolution de l'assurance vie dans la zone CIMA de 2014 à 2018, les difficultés techniques et commerciales des assureurs vie.

1.1 Evolution de l'assurance vie

La production, le taux de pénétration et la densité de l'assurance vie permettent d'avoir une appréhension de l'évolution de l'assurance vie entre 2014 et 2018 dans la zone CIMA. Ces indicateurs sont d'un apport considérable, dans la mesure où ils permettent d'avoir une idée précise de l'état de l'industrie d'assurance dans la zone CIMA.

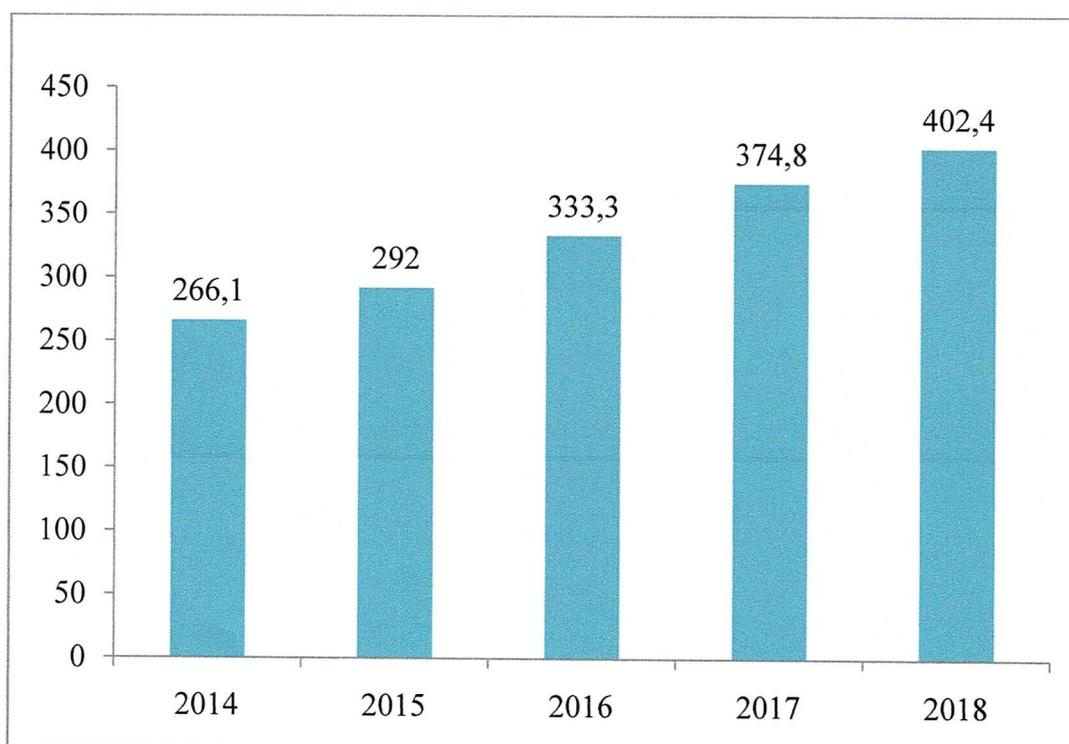
⁴NGBWA Jean-Claude, « L'expérience d'un régulateur multinational de l'assurance : la CIMA », *Revue d'économie financière*, 2014/4 (N° 116), pages 261 à 278

1.1.1 Production

1.1.1.a Emissions directes

Sur la période 2014-2018, dans les Etats membres de la CIMA, l'assurance vie a enregistré une croissance d'année en année des primes sur les affaires directes, illustrée au travers de la figure ci-dessous.

Figure 1 : Evolution des primes directes vie de 2014 à 2018 en zone CIMA (en milliards de francs CFA)



Source : Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines (FANAF).

Sur la période 2014-2018, la progression annuelle moyenne des primes directes vie est de 10,61 %. De 266,1 milliards de francs CFA en 2014, elle s'élève à 402,4 milliards de francs CFA en 2018, soit une progression totale de 51,22 %⁵. En 2018, le Cameroun a enregistré une progression de 6,47 % par rapport à l'année 2017⁶.

En dépit de la croissance observée d'année en année de 2014 à 2018, le secteur de l'assurance vie demeure sujette à des difficultés. Ces difficultés ont fait l'objet de réflexions lors des états généraux de l'assurance d'Abidjan, tenus du 07 au 09 mars 2018.

⁵ FANAF, *Le marché de l'assurance en Afrique (données 2014-2018)*, 2020, 108 pages

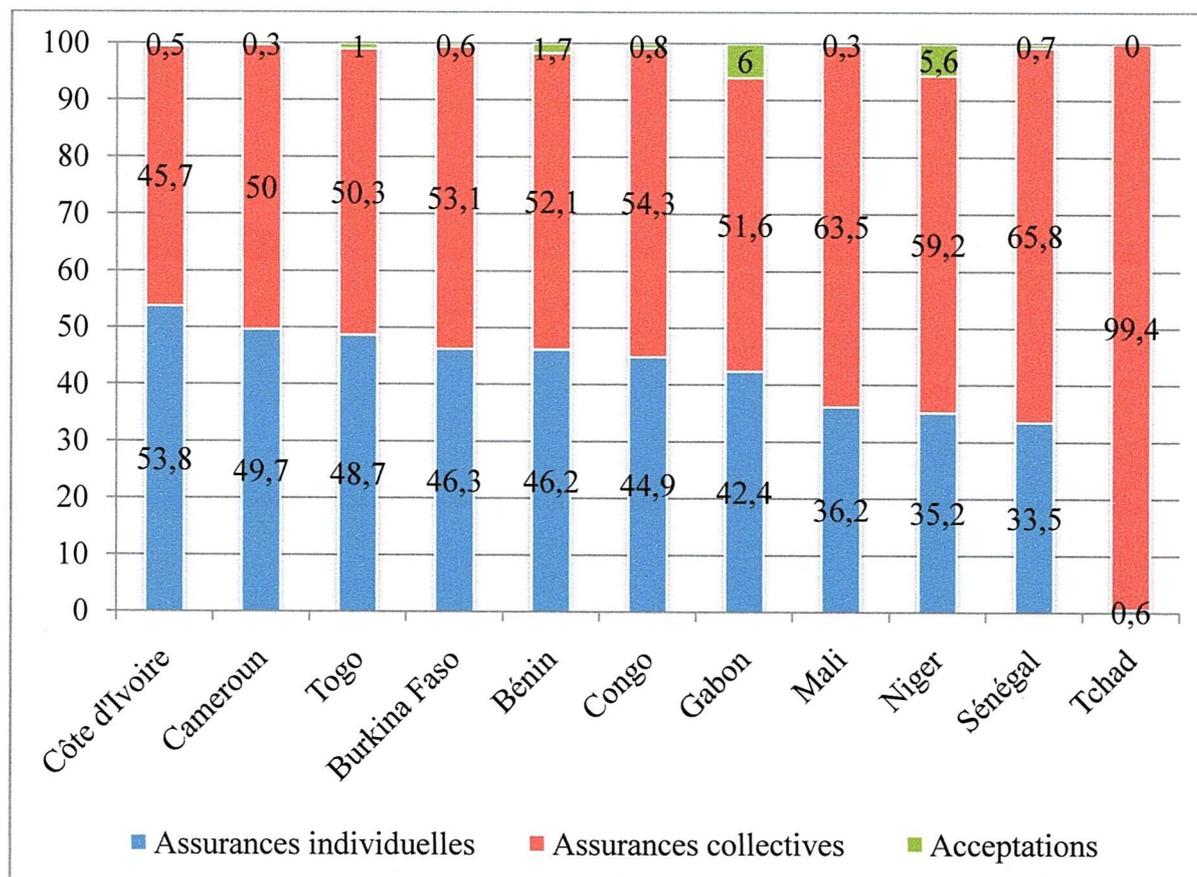
⁶ Ministère des Finances-Cameroun, *Rapport Annuel du marché des Assurances Exercice 2018*, page 28

A l'issu de ces réflexions, des résolutions relatives à la thématique « Vendre et gérer l'assurance vie en zone CIMA » ont été adoptées en vue de l'expansion de l'assurance vie.

1.1.1.b Primes vies par catégories de contrats en zone CIMA

Au titre de l'exercice 2018, avec un marché dominé par trois géants⁷ (Côte d'Ivoire, Cameroun et Sénégal), avec plus de deux tiers (2/3) du chiffre d'affaires, la répartition par catégories de contrats du marché vie est disparate. Excepté le marché de l'assurance vie de la Côte d'Ivoire, les marchés de l'assurance vie des autres Etats membres sont caractérisés par une prépondérance des assurances collectives. Ce qui laisse entrevoir une niche sous-exploitée des contrats individuels dans l'espace CIMA. D'où un effort supplémentaire à mener par les compagnies d'assurance de la zone, afin de montrer au public l'importance de l'assurance vie qui demeure encore méconnue par les uns et les autres dans sa sphère globale. La répartition des primes vie de l'exercice 2018 par catégories de contrats est donnée par la figure ci-dessous.

Figure 2 : Répartition des primes vie par pays et par catégories en 2018 (%)



Source : FANAF.

⁷ Ibid.

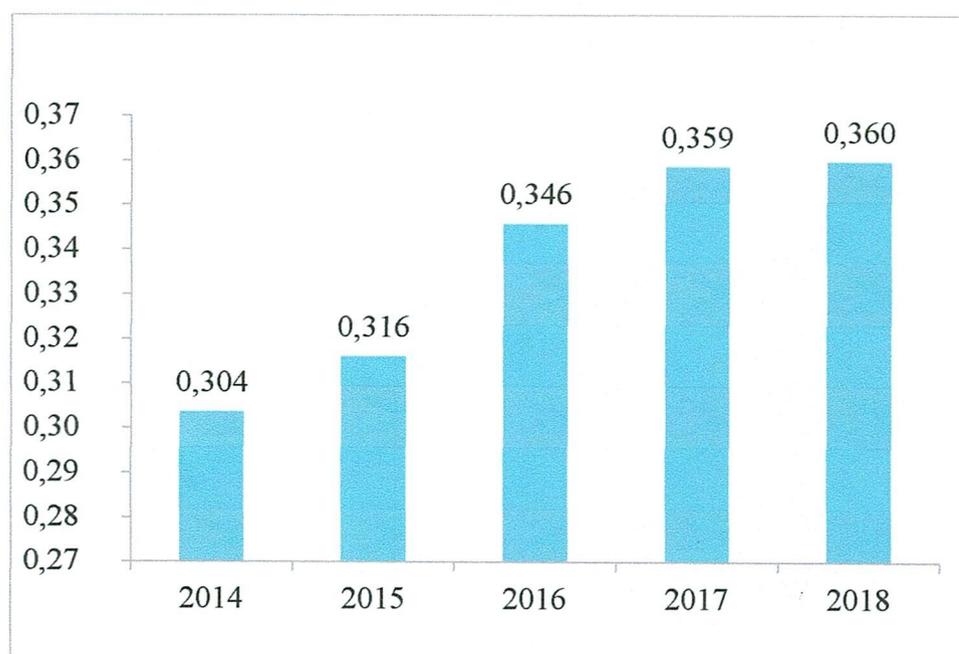
1.1.2 Pénétration et densité de l'assurance vie

La pénétration, ainsi que la densité de l'assurance vie sont des ratios clés, tous deux fonction des primes d'assurance.

1.1.2.a Pénétration de l'assurance vie

Le taux de pénétration se définit comme étant le rapport entre les primes d'assurances et le produit intérieur brut d'une année. Il permet d'apprécier la contribution du secteur des assurances dans l'économie. Le taux de pénétration de l'assurance vie en zone CIMA n'a cessé de croître d'année en année, malgré que celui-ci soit resté faible. La figure ci-dessous renseigne l'évolution du taux de pénétration de l'assurance durant la période considérée.

Figure 3 : Evolution de la part de la prime vie dans le PIB en zone CIMA (%)



Source : FANAF.

Comparé aux années antérieures, l'année 2018 a connu une évolution quasi-nulle par rapport à l'année 2017. A l'issue de l'exercice 2018, comparé à l'échelle continental (2,02 %), ce taux est relativement faible. Au niveau des différents Etats membres, ce taux est disparate et le taux de pénétration le plus bas est observé au Tchad (0,013 %)⁸.

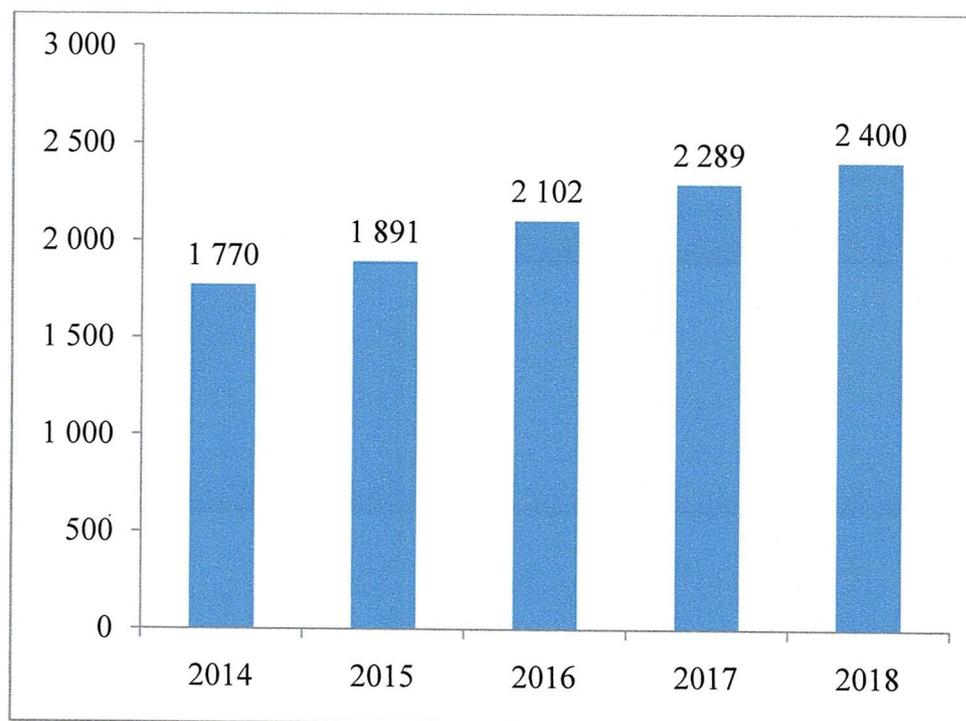
1.1.2.b Densité de l'assurance vie

La densité de l'assurance vie est un ratio qui permet d'apprécier la dépense annuelle moyenne par habitant. Elle est égale au rapport entre les primes d'assurance et la

⁸ *Ibid.*

population totale. Au cours de ces 5 dernières années, cette densité n'a cessé de croître. Toutefois, d'une année à une autre, cette augmentation est moins importante. L'exercice 2018 a enregistré un accroissement d'environ 4,86 % par rapport à la densité observée au titre de l'exercice 2017. La figure ci-dessous retrace l'évolution de la prime vie par habitant de 2014 à 2018 dans la zone CIMA.

Figure 4 : Evolution de la prime vie par habitant (en FCFA)



Source : FANAF.

A l'issue de l'exercice 2018, le Gabon est l'Etat enregistrant la plus forte densité de l'assurance vie (environ 9 352 FCFA) en zone CIMA. Ce score s'explique par la faible taille de la population gabonaise. Dans la suite de ce travail, il convient de s'intéresser aux difficultés techniques et commerciales auxquelles sont confrontés les assureurs vie de la zone.

1.2 Difficultés techniques et commerciales des assureurs vie

Le contexte dans lequel s'inscrit l'assurance vie et les limites opérationnelle, ainsi que fiscale auxquelles sont confrontés les assureurs vie concourent aux difficultés qui entravent l'essor de l'assurance vie dans la zone CIMA^{9,10,11}.

⁹ KAMEGA Aymric, PLANCHET Frédéric, Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, *Insurance and Risk Management*, 2012, vol. 81, N° 1-2, 38 pages

1.2.1 Contexte

La présentation de l'escroquerie à l'assurance, la mauvaise image de marque de l'assureur, ainsi que les caractéristiques socio-économiques de la population feront l'objet de cet aspect.

1.2.1.a Escroquerie à l'assurance

L'escroquerie est un délit pénal réprimandée par le Code Pénal des Etats membres de la CIMA. D'après le Code Pénal du Cameroun en son article 318-1c, l'escroquerie consiste au dépouillement fallacieux de la victime soit par des manœuvres, soit en affirmant ou dissimulant un fait. L'escroquerie est un phénomène qui touche aussi bien l'assurance non vie que l'assurance vie. En assurance vie, la notion de mutualisation des risques intervient pour les produits décès dont la prestation de l'assureur n'est pas certaine. Du fait du manque de scrupule de certains assurés, qui veulent à tout prix rentabiliser leur mise auprès de l'assureur, ces derniers sont amenés à simuler des sinistres afin d'obtenir gain de cause. Ce comportement nuit énormément à la mutualité des assurés, mettant ainsi en difficulté la compagnie d'assurance.

En outre, du fait d'une maîtrise de la technique des assurances par certains assurables, ceux-ci peuvent être amenés à mettre cette connaissance à mauvais dessein. Ainsi, lors de la souscription de leur contrat, ils peuvent recourir à une usurpation d'identité dans l'optique de réduire le montant de la prime afférente à leur contrat.

1.2.1.b Mauvaise image de marque de l'assureur

L'image de marque est la perception qu'a le public d'une entreprise. De ce fait, la stratégie marketing adoptée par l'entreprise a un impact sur cette notion d'image de marque. Dans l'espace CIMA, plusieurs efforts restent à faire dans ce sens par les assureurs. En effet, l'assurance y est perçue comme une « arnaque ». Ceci se justifie par une communication insuffisante des compagnies d'assurance, fût-elle virtuelle ou physique. En outre, les assureurs vie de la zone sont réputés être dotés d'une lenteur dans le paiement des sinistres, la mauvaise gestion des réclamations¹². Un tel contexte ne peut

¹⁰ ALLA K. Albert., *L'escroquerie à l'assurance et ses implications, quelles solutions ?*, Mémoire d'assurance, IIA, 2000, 67 pages

¹¹ Atlas Magazine, *Fraude de l'assurance : le coût et la lutte contre ce fléau*. [en ligne]. (10/05/2017). Disponible sur <https://www.atlas-mag.net/article/fraude-a-l-assurance-le-cout-et-la-lutte-contre-ce-fleau> (Consulté le 12/10/2020)

¹² FAYE Mamadou, Gestion des réseaux de distribution de l'assurance vie. *Etats généraux de l'assurance*, 07-09 mars 2018, Abidjan, page 16

que contribuer à dégrader la relation client existant entre les compagnies d'assurances et leurs clients d'une part, à renforcer le scepticisme des assurables d'autre part vis-à-vis des assureurs.

Contrairement, aux assurances obligatoires, « *l'assurance vie ne s'achète pas, elle se vend* ». Par conséquent, la mauvaise perception des assureurs vie constitue un handicap à l'essor du secteur de l'assurance.

1.2.1.c Caractéristiques socio-économiques des populations

Les difficultés dont font face les marchés de la CIMA sont aussi liées aux caractéristiques socio-économiques de la population. A cet égard, il convient de s'intéresser aux préjugés d'ordre culturel, sociologique ou religieux, ainsi qu'à la faiblesse du niveau de revenu par habitant¹³.

i. Préjugés culturels, sociologiques ou religieux

Une multitude de religions et traditions se dénombrent dans la zone CIMA. Lesquelles pour certaines d'entre elles, s'inscrivent en faux contre le profit généré à la suite de l'avènement d'un malheur. A titre d'exemple, les opérations traditionnelles d'assurance vie sont en contradiction avec la loi islamique. En effet, l'islam s'oppose aux notions du risque, du hasard figurant au contrat d'assurance, lesquelles permettent d'en tirer un profit¹⁴.

Néanmoins, afin de pouvoir impliquer la communauté musulmane dans cette industrie de l'assurance vie, en conformité avec la loi islamique, la CIMA a modifié le Code des assurances CIMA en y intégrant un livre dédié à l'assurance islamique (Takaful), à travers le règlement *N° 003/CIMA/PCMA/PCE/2019* du 10 octobre 2019. Toutefois, celle-ci demeure encore à l'état embryonnaire.

En outre, une des caractéristiques chères à l'Afrique, à savoir la solidarité, justifie cette indifférence à l'assurance vie au sein de la population. Concernant la question de la

¹³ KONE G. K. Mamadou, Etat des lieux de l'assurance vie dans les pays de la CIMA, *Etats généraux de l'assurance*, 30 juillet-1^{er} août 2007, Douala, 27 pages

¹⁴ Assurance vie Halal, *L'Assurance Vie : Halal ou Haram ?*. [en ligne]. (2017). Disponible sur <http://www.assurance-vie-halal.net/assurance-vie-halal-haram.html> (Consulté le 13/10/2020)

retraite, faisant l'objet d'un argument commercial en assurance vie auprès des assurables, les populations préfèrent investir dans des biens tangibles¹⁵.

ii. *Faiblesse du niveau de revenu*

D'après le classement de la Banque Mondiale¹⁶ en date du 1^{er} juillet 2020, dans la catégorie des pays à revenu intermédiaire, se retrouvent :

- le Gabon et la Guinée Equatoriale qui appartiennent à la tranche supérieure (pour un revenu par habitant compris entre 4 046 \$ et 12 535 \$) ;
- le Bénin, le Cameroun, le Congo, la Côte d'Ivoire et le Sénégal qui appartiennent à la tranche inférieure (pour un revenu par habitant compris entre 1 036 \$ et 4 045 \$).

Pour ce qui est des autres Etats membres de la CIMA (le Burkina Faso, la République Centrafricaine, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Tchad et le Togo), ceux-ci sont classés dans la catégorie des pays à faible revenu (pour un revenu par habitant n'excédant pas 1 035 \$). Cette situation contribue à la faiblesse du taux de pénétration, de l'assurance en générale et de l'assurance vie en particulier. Dans un tel contexte, il peut s'avérer difficile pour les populations d'y songer à souscrire un contrat d'assurance vie, compte-tenu des besoins vitaux auxquels ils doivent faire face.

Il incombe aux assureurs vie de mettre à la disposition des assurables des produits adaptés en vue du développement du secteur de l'assurance. Force est de constater que la réalité en est distincte de ce qui devait en être. Tout ceci pour des difficultés auxquelles sont confrontées les assureurs.

1.2.2 Limites opérationnelles et fiscale

Les limites opérationnelles auxquelles sont confrontées les assureurs vie sont nombreuses. Quant à la limite fiscale, celle-ci se résume à « une inflation » du point de vue fiscal dans certains Etats membres.

1.2.2.a Limites opérationnelles

Ces limites sont nombreuses et constituent un handicap au développement de l'assurance en zone CIMA. Il s'agit entre autres : des difficultés de vulgarisation des

¹⁵ Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances-Bénin, *op. cit.*

¹⁶ The World Bank, *World Bank Country and Lending Groups*. [en ligne]. Disponible sur <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (Consulté le 13/10/2020)

produits d'assurance, du manque de données, de l'insuffisance de professionnels qualifiés, des frais généraux élevés.

i. Difficultés de vulgarisation des produits d'assurance

En dépit du manque d'image, caractéristique des assureurs vie de la zone CIMA, la communication institutionnelle, censée promouvoir l'image auprès du public, peine à prendre de l'envol dans le secteur des assurances. En effet, peu de compagnies médiatisent leur raison d'être auprès du public. En outre, avec l'envol des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication, la digitalisation de la relation avec les assurables est embryonnaire. D'où le constat de FOMEKONG Mireille : « *La majorité des sites web des assureurs africains de nos jours ne sont rien d'autre que de simples interfaces muettes où le client n'a pas de conseils personnalisés* »¹⁷.

ii. Manque de données

De nos jours, la donnée est devenue la matière première de toute entreprise d'assurance. En effet, bien connaître l'assuré, c'est bien l'assurer¹⁸. Une connaissance précise de l'assuré permet de concevoir une offre adaptée à la demande de ce dernier, ainsi par la même occasion une tarification rationnelle. Ce qui contribue à renforcer davantage le lien de fidélisation avec le client. Cependant, la base de données clients des assureurs de la zone CIMA est lacunaire¹⁹. En effet, celles-ci, pour la plupart, ne sont appropriées pour des actions commerciales ciblées. Ce qui a pour conséquence, des offres non adaptées du fait de la standardisation des produits.

iii. Insuffisance de professionnels qualifiés

D'après FAYE Mamadou : « ... *la gestion de l'assurance vie doit satisfaire aux principes d'équité et d'équilibre* »²⁰. Ces deux principes sous-tendent la nécessité d'une tarification adéquate et équilibrée des différentes garanties accordées par l'assureur, pour lesquelles celui-ci doit s'exécuter en cas de réalisation du risque. A cet effet, la conception et le développement d'une offre d'assurance doivent être du ressort de l'agent assureur et de l'actuaire. Face à un marché caractérisé par un déficit considérable en personnels

¹⁷ FOMEKONG Mireille, L'Assurance Africaine à l'épreuve des disruptions, *Assemblée Générale FANAF, 12- 15 Février 2018, Kigali*, page 26

¹⁸ Cheikh BA, La donnée et l'innovation au cœur de l'assurance, *Assemblée Générale FANAF, 17- 20 Février 2020, Libreville*, 21 pages

¹⁹ KONE G. K. Mamadou, Identifier le nouveau client, le toucher et le satisfaire, *Assemblée Générale FANAF, 12- 15 Février 2018, Kigali*, page 14

²⁰ FAYE Mamadou, *op. cit.*, page 21

de l'actuaire. Face à un marché caractérisé par un déficit considérable en personnels qualifiés, en dépit des efforts consentis par la CIMA pour la formation des agents assureurs et actuaires, cette situation constitue un handicap au développement du secteur des assurances.

iv. Frais généraux élevés

Les frais généraux des sociétés d'assurance vie de la zone CIMA demeurent toujours élevés pour bon nombre de compagnies. Cette situation peut entraîner un défaut de trésorerie²¹, ne permettant pas ainsi à la compagnie de satisfaire ses engagements, d'où le non respect du principe de bonne foi qui sous-tend tout contrat d'assurance.

Plusieurs éléments contribuent à la hausse de ces frais : les coûts de fonctionnement des instances dirigeantes, la participation bénéficiaire attribuée aux intermédiaires, les dépenses injustifiées du point de vue de l'activité de l'entreprise dont certains dirigeants en sont auteurs. D'après les statistiques de la FANAF 2018, le top 20 des compagnies d'assurance avec les frais généraux les plus élevés enregistrent des taux variant de 41,3 % à 105,6 %. Ces dépenses exorbitantes impactent la rentabilité de la compagnie et par ricochet, la participation bénéficiaire attribuée aux assurés.

1.2.2.b Inflation du point de vue fiscale

Au cours de ces dernières années, le secteur des assurances en zone CIMA a vu plusieurs mesures, du point de vue fiscale. Il s'agit entre autres de : la taxe sur la valeur ajoutée sur les primes de l'assurance vie, le prélèvement sur les compagnies d'assurance applicables dans certains Etats membres. D'où l'indignation de NDIAYE Adama : « *Les Etats perçoivent l'assurance comme une vache à lait*²² ».

En outre, à ces mesures applicables au secteur des assurances, se pose la difficulté de transfert de fonds entre les deux communautés économiques, à savoir la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale et la Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest. Or, en vertu de l'article 335 du Code des assurances CIMA, les placements effectués et localisés dans d'autres Etats membres de la CIMA dans une quotité maximale de 50 % des actifs admis en représentation des engagements réglementés sont

²¹ KONE G. K. Mamadou, Protection de l'assuré et marge opérationnelle des compagnies d'assurance : Quelle complémentarité ?, *Assemblée Générale, 13-16 février 2017, Marrakech*, 30 pages

²² Financial Afrik, *Table ronde FANAF-CIMA : l'assurance, une vache à lait surréglementée et surtaxée ?* [en ligne]. (18 février 2020). Disponible sur <https://www.financialafrik.com/2020/02/18/table-ronde-fanaf-cima-lassurance-une-vache-a-lait-sur-reglementee-et-surtaxee/> (Consulté le 16/10/2020)

autorisés. Toutes ces mesures sont contraignantes pour un essor du secteur de l'assurance vie dans l'espace CIMA, déjà caractérisé par un taux de pénétration relativement faible.

Après cette présentation des généralités de l'assurance vie dans la zone CIMA, suivra celle de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie.

CHAPITRE 2 : SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE

Résiliation et rachat total des contrats sont des opérations dont les sociétés d'assurance vie en sont confrontées au quotidien. Ces deux opérations conduisent à une sortie anticipée du contrat. D'après une étude menée par KENDAH JEUTANG Blaise²³, le marché Assurance Vie de la zone CIMA souffre du problème crucial de chutes de polices, en application de l'article 73 du Code des Assurances CIMA. En effet, selon cet article, « *...Lorsqu'une prime ou une fraction de prime n'est pas payée dans les dix (10) jours de son échéance, l'assureur adresse au contractant une lettre recommandée, par laquelle il l'informe qu'à l'expiration d'un délai de quarante (40) jours à dater de l'envoi de cette lettre, le défaut de paiement entraîne soit la résiliation du contrat en cas d'inexistence ou d'insuffisance de la valeur de rachat...* ». A côté de cela, la latitude offerte au contractant d'y procéder à la sortie anticipée de son contrat, ne passe point inaperçu au sein des compagnies d'assurance vie. Les informations relatives à ces opérations figurent dans les états statistiques C20 et C21. Dans ce chapitre, il sera question de procéder à la présentation de ce phénomène, ses causes et conséquences.

2.1 Définition et cadre réglementaire

Définir les opérations que sont la résiliation et le rachat total, ainsi que le cadre réglementaire encadrant ces dernières sont d'une utilité pour la compréhension de ce phénomène de sortie anticipée.

2.1.1 Résiliation

C'est une opération qui met un terme au contrat d'assurance. Celle-ci peut être le fait du contractant ou de l'assureur. Ainsi, un contractant est libre d'y mettre un terme à son contrat d'assurance vie avant échéance. Quant à l'assureur, celui-ci est obligé de mettre en place le mécanisme prévu à l'article 73 du Code des Assurances CIMA. Dans le cadre de cette étude, la résiliation du contrat d'assurance vie suite à une renonciation du contractant ne sera pas prise en compte.

²³ KENDAH JEUTANG Blaise, *op. cit.*

2.1.2 Rachat total

Le rachat fait partie des opérations par lesquelles le contractant dispose d'un droit de créance sur la provision mathématique de son contrat et ce, sous certaines conditions bien définies²⁴.

Le rachat total se définit comme étant l'opération consistant à mettre un terme au contrat par le paiement anticipé de la provision mathématique, éventuellement diminué d'une pénalité lorsqu'elle est prévue, au contractant. Rappelons que, lors du rachat, c'est l'assureur qui rachète le contrat et non le contractant.

Bien que le rachat soit une opération prévue pour les contrats en assurance vie, néanmoins tous les contrats ne sont pas rachetables. Ainsi, l'article 77 du Code des Assurances CIMA énumère les assurances dépourvues de rachat : « *Les assurances temporaires en cas de décès ainsi que les rentes viagères immédiates ou en cours de service ne peuvent comporter ni réduction ni rachat. Les assurances de capitaux de survie et de rente de survie, les assurances en cas de vie sans contre-assurance et les rentes viagères différées sans contre-assurance ne peuvent comporter de rachat* ».

Le montant reversé par l'assureur est appelé valeur de rachat. Les conditions nécessaires à l'exercice du rachat sont prévues dans les conditions générales de la police d'assurance. En vertu de l'article 74-alinéa 8 du Code des Assurances CIMA, « *Pour les assurances sur la vie et de capitalisation, l'assureur ne peut refuser la réduction ou le rachat lorsque 15% des primes ou cotisations prévues au contrat ont été versés. En tout état de cause, le droit à rachat ou à réduction est acquis lorsqu'au moins deux (2) primes annuelles ont été payées* ».

En outre, le Code des Assurances CIMA, en son article 74-alinéa 9, autorise l'assureur à substituer le rachat à la réduction si la valeur de rachat du contrat est inférieure au montant brut mensuel du salaire minimum interprofessionnel garanti dans l'Etat de souscription du risque.

Plusieurs raisons peuvent amener le contractant à mettre un terme de manière anticipée à son contrat.

²⁴ BAKAYOKO Saliou, *Fonctionnement technique et actuariel de l'assurance vie & capitalisation*, 2007, page 25

2.2 Causes et conséquences de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie

Plusieurs raisons peuvent être à l'origine du phénomène de sortie anticipée des contrats d'assurance vie. Lorsque celui-ci se produit, il n'est point sans conséquence aussi bien pour l'assureur, que pour le contractant, l'assuré et le bénéficiaire.

2.2.1 Causes de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie

La sortie anticipée des contrats d'assurance vie peut être liée entre autres à des causes socio-économiques, à la conception de l'offre d'assurance et la stratégie commerciale de l'assureur, à la gestion de la relation client par ce dernier.

2.2.1.a Causes socio-économiques

Le contexte socio-économique dans lequel vivent les populations contribue davantage à la pratique de la sortie anticipée de contrat. Caractérisées par un taux de fécondité élevé, cette situation a un impact négatif sur l'amélioration des conditions de vie, du fait de la forte dépendance à la charge des personnes actives et la faiblesse de revenus perçus par ces dernières. Ainsi, l'industrie de l'assurance se trouve affectée par des sorties anticipées de contrats par les clients, du fait des difficultés financières auxquelles ils sont confrontés. De ce fait, l'un des défis majeurs auxquels est confronté l'assureur vie, est celui de la pauvreté sévissant dans la zone. A titre d'exemple, à l'occasion de la survenance d'un aléa de la vie (maladie, décès d'un proche parent,...) ou du besoin d'acquisition d'un bien ou changement de situation matrimoniale, les détenteurs de contrat d'assurance pourront être amenés à anticiper le terme de leur contrat.

En outre, dans le cas de l'assureur, une insolvabilité de ce dernier peut amener la Commission Régionale de Contrôle des Assurances à prendre des mesures disciplinaires à son encontre (mise de l'entreprise sous surveillance permanente, restriction ou interdiction de la libre disposition de tout ou partie des actifs de l'entreprise, ...). Dans un tel contexte, les contractants pour perte de confiance à l'égard de l'assureur, peuvent procéder à la résiliation ou au rachat de leur contrat.

2.2.1.b Conception de l'offre d'assurance

En ce qui concerne la conception de l'offre d'assurance, le libre choix a été laissé aux compagnies d'assurance vie, quitte à elles de satisfaire l'une des prescriptions édictées

par le Code des Assurances CIMA en son article 338, relative au taux d'intérêt, à savoir un taux au plus égal à 3,5 %.

Ainsi, lorsqu'un contractant se rend compte de la faiblesse du taux d'intérêt technique proposé par son assureur, il décide d'y mettre un terme à son contrat afin de rejoindre la concurrence. En outre, lorsque ce dernier opte pour une constitution d'une épargne, en cas d'opportunité d'investissement favorable par rapport à celle offerte par son contrat d'assurance, il optera pour une décision rationnelle, qui est celle d'y rompre prématurément son contrat d'assurance. Ce qui laisse entrevoir le risque fort élevé de sorties anticipées de contrat de la part de l'assureur, en cas de hausse des taux d'intérêt sur le marché.

2.2.1.c Stratégie commerciale et gestion de la relation client

La stratégie commerciale pratiquée par les sociétés d'assurance et la gestion de la relation client ne sont pas sans effet sur l'appréhension de la notion de sortie anticipée du contrat d'assurance.

L'argumentaire commercial exposé à un assuré lors de la souscription peut être à l'origine d'une sortie prématurée du contrat. En effet, plusieurs contractants, après avoir souscrit à un contrat d'assurance, se rendent compte que les garanties présentées par les commerciaux, lors de leur exposé ne sont pas conformes à l'esprit avec lequel le contrat a été bâti. Ceci est lié au fait que les compagnies d'assurance, dans le cadre de leur stratégie commerciale, font souvent recours aux personnes non habilitées à présenter les opérations d'assurance. D'où la remarque de KONE Mamadou, à l'occasion de l'Assemblée Générale de la FANAF tenue au Rwanda en 2018 : « *Persistance d'intermédiaires non agréés*²⁵ ».

L'existence d'une entreprise d'assurance, comme toute entreprise commerciale, est conditionnée par le client. Ainsi, ce dernier doit être placé au cœur de l'entreprise. Toutes les actions menées par l'entreprise doivent contribuer à la satisfaction du client. Ainsi, l'absence d'écoute attentive, l'absence de la mise en place d'interactions ont pour conséquence de générer une insatisfaction du client. Situation favorable pour une large diffusion autour de son entourage, du mauvais dessein de la compagnie d'assurance concernée. Il incombe donc aux assureurs d'enrichir la relation client. D'où l'assertion de BERT Elise : « *Un client satisfait a plus de valeur que la moyenne : il est trois fois plus*

²⁵ KONE G. K. Mamadou, *op. cit.*, page 12

fidèle et se multiéquipe davantage. Non seulement il est fidèle, mais il peut aussi être prescripteur²⁶ ».

Les résiliation et rachat présentent des conséquences aussi bien pour l'assureur que le contractant, l'assuré et le bénéficiaire, puisqu'ils font partie des intervenants au contrat d'assurance.

2.2.2 Conséquences de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie

Elles sont multiples tant au niveau de l'assureur que du contractant, assuré et bénéficiaire. Concernant l'assureur, il s'agit entre autres d'une incidence sur son portefeuille, les chargements de gestion, les provisions mathématiques, les produits financiers. Quant à l'assuré et le bénéficiaire, cette sortie conduit à une perte de garantie accordée par l'assureur ; pour le contractant, une éventuelle perte financière.

2.2.2.a Impact chez l'assureur

Le phénomène de sortie anticipée que connaissent les compagnies d'assurance vie contribue à une baisse du portefeuille desdites compagnies^{27,28}. Or la commercialisation d'un produit d'assurance vie est un processus complexe comparé à un produit d'assurance non vie. Dans un tel contexte, l'assureur est amené à revoir la stratégie de placements du fait de la durée de sortie moyenne qui se trouve modifiée par rapport à ce qui devait en être. En outre, cette situation contribue à l'handicap permettant aux assureurs d'atteindre la taille critique. En effet, lorsque celle-ci est atteinte, l'assureur, de part la part de marché acquis, est en mesure d'améliorer ses marges par rapport à la concurrence²⁹.

Au cours de son activité, l'assureur fait face aux coûts de gestion regroupant essentiellement des charges fixes. Dans un contexte caractérisé par ce phénomène de sortie affectant les contrats à primes périodiques, celui-ci enregistre en fin d'exercice, des chargements de gestion moindre pour lui permettre de répondre aux différents coûts de gestion. En situation de sorties répétées de la part des contractants, l'assureur peut être

²⁶ L'ARGUS de l'assurance, *Relation client : la satisfaction, meilleur outil de fidélisation*. [en ligne]. (06/05/2020). Disponible sur <https://www.argusdelassurance.com/les-assureurs/relation-client-la-satisfaction-meilleur-outil-de-fidelisation.164276> (Consulté le 18/10/2020)

²⁷ KENDAH JEUTANG Blaise, *op. cit.*

²⁸ Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances-Bénin, *op. cit.*

²⁹ DEME Mamadou, *Maturation des marchés et taille critique des sociétés. Etats généraux de l'assurance, 07-09 mars 2018, Abidjan, 20 pages*

confronté à des frais de gestion supérieurs aux dits chargements. Ce qui conduit à la constitution de la provision de gestion, en vertu de l'article 334-2 du Code des Assurances CIMA : « ... *provision de gestion : destinée à couvrir les charges de gestion et d'acquisition futures des contrats non couvertes par ailleurs...* ».

En sus, pour les contrats incorporant le mécanisme de participation aux bénéfiques, l'assureur peut ne pas être concurrentiel, en dépit de l'exigence légale de faire participer les assurés aux bénéfiques de gestion technique réalisés par ce dernier, en application de l'article 81 du Code des Assurances CIMA : « *Les entreprises d'assurance sur la vie ou de capitalisation doivent faire participer les assurés aux bénéfiques techniques et financiers qu'elles réalisent, dans les conditions fixées par le présent Code...* ».

En cas de survenance d'une sortie anticipée et qu'elle donne lieu à paiement de prestation, l'assureur vie enregistre un manque à gagner. En effet, si ces sommes versées, n'avaient pas été sollicitées prématurément, lesquelles sommes auraient généré des produits financiers à l'assureur, en fonction de la politique de gestion financière menée par ce dernier. En outre, la gestion financière de l'assureur peut être non optimale, dans la mesure où il peut pour des raisons de respect d'engagements, être amené à conserver une masse flottante de trésorerie considérable, à procéder à un retrait anticipé des montants alloués aux dépôts à terme. Ainsi, se pose le problème de rentabilité des contrats par rapport à la concurrence.

2.2.2.b Impact chez les contractant, assuré et bénéficiaire

La perte de la garantie initiale, la perte financière induite suite à une rupture anticipée des contrats constituent les principales conséquences en cas de sortie anticipée du contrat.

Bien que l'objectif du contrat d'assurance vie soit la constitution d'un capital ou d'une rente à un âge déterminé pour le cas des contrats en cas de vie, soit la prévoyance pure ou la transmission d'un patrimoine pour les contrats en cas de décès au profit du(des) bénéficiaire(s)³⁰ ; en cas de sortie anticipée, l'assureur est libéré de tout engagement contracté au moment de la souscription. D'où une perte de la garantie initiale accordée par l'assureur. Ainsi, le(s) bénéficiaire(s) se trouve(nt) privé(s) d'une éventuelle prestation, que leur aurait apporté le contrat d'assurance.

³⁰ LEFEBVRE Francis, *Epargne et assurance-vie*, Editions Francis Lefebvre, 2016, 197 pages

La perte financière induite à la suite d'une sortie anticipée du contrat pour le contractant se résume soit à une éventuelle pénalité supportée par celui-ci, soit à une perte des cotisations ou primes initiales.

Pour ce qui est des contrats rachetables, le Code des Assurances CIMA prévoit en son article 76 : « *Pour tout contrat d'assurance sur la vie et pour tout contrat de capitalisation comportant une valeur de rachat, cette valeur de rachat est égale à la provision mathématique du contrat diminuée, éventuellement, d'une indemnité qui ne peut dépasser 5 % de cette provision mathématique. Cette indemnité doit être nulle à l'issue d'une période de dix (10) ans à compter de la date d'effet du contrat. L'indemnité est également nulle lorsque le rachat est effectué pour compenser la part restant due sur une avance sur police non remboursée* ». Ainsi, il peut être prévu dans les conditions générales du contrat, l'application d'une pénalité en cas de survenance du rachat conformément aux dispositions de l'article ci-dessus. D'où un risque de perte financière induite que le contractant est amené à supporter.

En outre, concernant les contrats pour lesquels la valeur de rachat est inexistante ou insuffisante, cette sortie anticipée conduit à une perte des cotisation ou primes versées au titre du contrat.

Après cette présentation dédiée aux généralités de l'assurance vie, suivra la seconde partie de ce travail consacrée aux déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie, pour le cas de la compagnie SAAR-VIE.

PARTIE II : DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE : Cas de SAAR-VIE

Cette partie sera dédiée à la présentation des déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie chez l'assureur SAAR-VIE. Seront également présentés dans cette partie, deux chapitres, à savoir la présentation et exploration des données d'une part et l'analyse des déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie, d'autre part.

CHAPITRE 3 : PRESENTATION ET EXPLORATION DES DONNEES

La Société Africaine d'Assurance et de Réassurances-VIE (SAAR-VIE) est une société anonyme au capital de 3 090 000 000 FCFA entièrement libéré, détenu par un groupe d'entreprises d'assurances, bancaires et hommes d'affaires. Créée en septembre 2001, SAAR-VIE fait partie de l'une des onze (11) compagnies d'assurance présentant les produits d'assurance vie au Cameroun³¹.

Les produits commercialisés par SAAR-VIE se répartissent entre deux grands groupes de produits que sont les produits d'épargne et de prévoyance. Ainsi, les produits d'épargne ont pour objectif, la constitution d'un capital au bout d'un certain nombre d'années pour la réalisation d'un projet, la transmission d'un patrimoine ou pour préparer sa retraite. Quant aux produits de prévoyance, ils sont destinés à garantir les risques qui portent atteintes à l'intégrité de l'assuré. A côté de ces deux grands groupes, se positionne une version hybride de produit, qui est une combinaison de ces deux grands groupes de produit. La présente étude vise les contrats épargnes souscrits à titre individuel. Les produits commercialisés par SAAR-VIE au titre de ces contrats sont : As Millenium et Flash Millenium.

Afin de permettre aux parents de faire de leur progéniture un «As», SAAR-VIE a mis en place, le produit AS Millenium. C'est un contrat d'assurance qui garantit le financement futur des études de la progéniture. Par ce contrat, en cas de survie de l'assuré à l'échéance du contrat, l'assureur SAAR-VIE garantit à ce dernier le versement d'un capital ou d'une rente certaine au bénéficiaire suivant les dispositions des conditions particulières. En cas de décès ou d'invalidité permanente et totale de l'assuré avant le terme du contrat, le capital correspondant à l'épargne constituée en date du décès ou de l'invalidité permanente et totale est reversé au bénéficiaire désigné.

³¹ Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun, *Assureurs vie*. [en ligne]. (2020). Disponible sur <https://www.asac-cameroun.org/> (Consulté le 14/10/2020)

Au travers du produit FLASH Millenium, les assurables ont la possibilité soit de se constituer une épargne, soit de mieux préparer leur retraite. Lorsqu'il est souscrit, SAAR-VIE garantit le versement sous forme de capital ou de rente certaine, en fonction des conditions particulières, au bénéficiaire désigné en cas de vie de l'assuré au terme du contrat. En cas de décès ou d'invalidité permanente et totale de l'assuré avant le terme du contrat, la valeur acquise par cette épargne est reversée au(x) bénéficiaire(s) désigné(s).

L'objectif de ce chapitre est de présenter d'une part les données de l'étude, de procéder à l'exploration desdites données par l'étude des liaisons entre la variable dépendante de l'étude et les variables explicatives retenues d'autre part.

3.1 Présentation des données

La base de données de cette étude est constituée des contrats AS et FLASH Millenium, présents au sein du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE ; en date du 1^{er} janvier 2019 d'une part et de ceux souscrits au cours de l'exercice 2019 d'autre part. Soit un total de 7 053 contrats tous exercices confondus.

Pour une meilleure compréhension du travail, il convient de procéder à la définition des variables qui rentrent dans le cadre de l'étude. Il s'agira ici, d'élucider d'une part la variable dépendante, qui est la variable d'intérêt de l'étude. D'autre part, les variables explicatives de l'étude permettant d'appréhender le phénomène, objet de l'étude.

3.1.1. Variable dépendante de l'étude

La variable dépendante de l'étude est *Statut du contrat*. Celle-ci renseigne le statut d'un contrat d'assurance au terme de l'exercice 2019. Les modalités de ladite variable sont :

- *sorti* : pour un contrat ayant fait l'objet d'une sortie anticipée au cours de l'exercice 2019 ;
- *présent* : pour un contrat demeurant dans le portefeuille à l'issue de l'exercice 2019.

Ainsi, le phénomène dont les déterminants sont appréhendés se rapporte à la modalité *sorti*.

3.1.2 Variables explicatives de l'étude

Les différentes variables retenues afin d'expliquer le phénomène de sortie anticipée résultent des études antérieures sur la question^{32,33,34}. Sur la base des informations présentes au sein de la compagnie SAAR-VIE, les variables explicatives considérées sont : celles inhérentes aux caractéristiques du contractant d'une part, d'autre part celles inhérentes aux caractéristiques techniques du contrat.

3.1.2.a Caractéristiques du contractant

Les caractéristiques retenues sont listées ci-dessous.

➤ **Age**

Il s'agit de l'âge en année révolue du contractant au cours de l'année 2019. Pour des raisons d'analyse, cette variable a fait l'objet d'un regroupement au sein de 3 modalités. Vu la nécessité de constitution d'une épargne afin de faire face au financement des études des enfants à charge, la préparation de la retraite, il peut paraître que la sortie anticipée soit moins prononcée pour les contrats dont le contractant est fort avancé en âge.

➤ **Sexe**

Cette variable renseigne le genre auquel appartient le contractant. La sortie anticipée peut trouver une explication au travers du genre du contractant.

➤ **Région**

A travers cette variable, est renseignée la localité du contractant. Compte-tenu des disparités en matière d'habitat et cadre de vie, cumulé au phénomène d'instabilité dont vit le Cameroun, la région du contractant peut contribuer davantage au phénomène de sortie anticipée du contrat. De même, pour des raisons d'analyse, il a été procédé à des regroupements dans cette étude.

➤ **Statut matrimonial**

La variable Statut matrimonial renseigne la situation conjugale du contractant, au regard de la loi. Celle-ci pourrait contribuer à une sortie anticipée du contrat eu égard des responsabilités qu'accompagnent un changement de statut.

³² MILHAUD Xavier, *Segmentation et modélisation des comportements de rachat en Assurance-vie*, Mémoire d'actuariat, ISFA, 2011, 141 pages

³³ RENSHAW A., HABERMAN S., Statistical analysis of life assurance lapses. *Journal of the Institute of Actuaries*, 1986, 113(3), pages 459-497

³⁴ Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances-Bénin, *op. cit*

3.1.2.b Caractéristiques techniques du contrat

Les caractéristiques inhérentes au contrat dans cette étude sont énumérées ci-dessous.

➤ **Types de produit**

Il s'agit des deux produits vie-épargne commercialisés par SAAR-VIE.

➤ **Montant de la prime**

La variable Montant de la prime fournit l'information concernant les primes afférentes à ces différents contrats d'assurance. Vu la conjoncture économique, cette variable peut avoir un effet contributeur aux sorties anticipées des contrats. Celle-ci est également regroupée sous 3 modalités.

➤ **Durée du contrat**

Il s'agit du temps sur lequel est souscrit le contrat. Cette variable a été regroupée sous 3 modalités aux fins de cette étude.

➤ **Ancienneté du contrat**

La variable Ancienneté renseigne le temps mis par un contrat au sein du portefeuille de SAAR-VIE depuis sa souscription. Pour un assureur vie, l'idéal est d'avoir dans son portefeuille des contrats qui iront jusqu'à leur échéance, preuve d'une qualité de la relation parfaite existant avec le client. Cette variable a fait l'objet d'un regroupement en 3 modalités pour des soucis d'analyse.

Le tableau suivant récapitule les différentes variables explicatives de l'étude et les modalités qui leur sont associées.

Tableau 1 : Liste des variables explicatives et modalités associées

Variabiles	Modalités
Age	Moins de 35 ans De 35 à moins de 45 ans 45 ans et plus
Sexe	Masculin Féminin
Région	Centre (Yaoundé) Littoral (Douala/Limbé/Nkongsamba) Nord (Garoua/Kousséri/Maroua/Ngaoundéré) Ouest (Bafoussam/Bamenda)
Statut matrimonial	Célibataire/veuf(ve)/Divorcé(e) Marié(e)
Type de produits	AS Millenium Flash Millenium
Montant de la prime	Inférieur ou égal à 5 000 Entre 5 001 et 10 000 Entre 10 001 et 20 000 Plus de 20 000
Ancienneté du contrat	Moins de 2 ans De 2 à moins de 5 ans 5 ans et plus
Durée du contrat	Moins de 5 ans Entre 5 et 10 ans Plus de 10 ans

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Après avoir présenté les données de l'étude, il sera question de procéder à l'étude de la liaison entre la variable dépendante et chacune des variables explicatives.

3.2 Liaison entre la variable dépendante et chacune des variables explicatives de l'étude

Il s'agira de procéder au croisement de la variable Statut du contrat avec chacune des variables, en vue d'en tirer les analyses qui s'en suivent d'une part, étudier la

significativité de la liaison existante entre ces variables d'autre part. A cet effet, il est fait usage du test de Khi-deux au moyen du logiciel SPSS version 21.0.0.0. L'interprétation, qui s'en suit de la significativité du test, est faite au seuil de 5 %. Les différents graphiques de cette partie sont obtenus au moyen du logiciel Microsoft Excel version 2007.

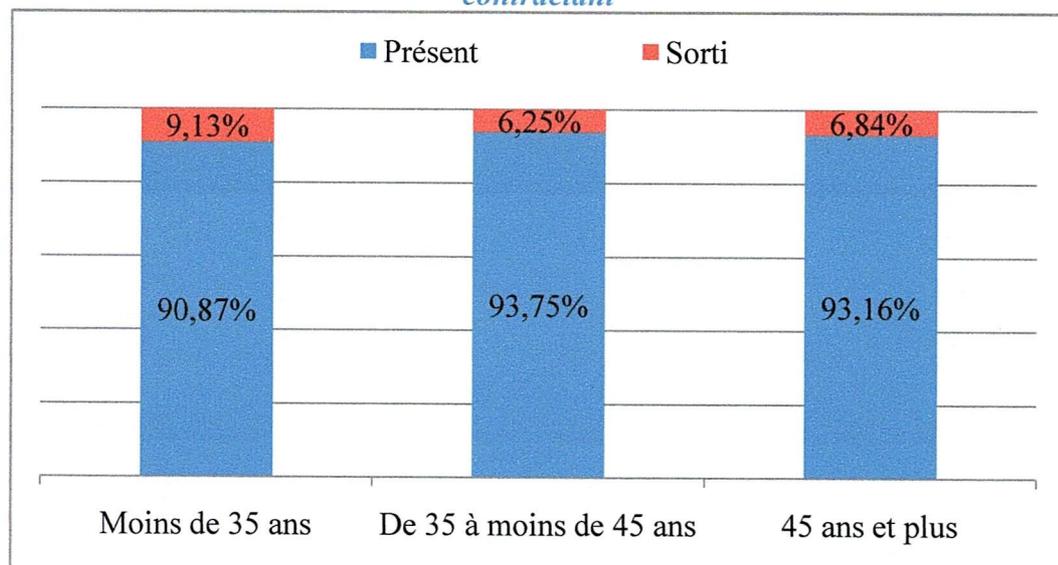
Pour y arriver, l'étude de cette liaison sera faite tout d'abord entre le Statut du contrat et les caractéristiques du contractant et enfin, entre le Statut du contrat et les caractéristiques techniques du contrat.

3.2.1. Statut du contrat et caractéristiques du contractant

3.2.1.a Statut du contrat et âge du contractant

Le croisement entre les variables statut du contrat et âge du contractant renseigne que la sortie anticipée de contrats est plus observée chez les contractants âgés de moins de 35 ans (9,13 %) comparée aux autres tranches d'âge. La répartition des contrats de la base de données par statut du contrat selon l'âge du contractant est donnée par la figure ci-dessous.

Figure 5 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon l'âge du contractant



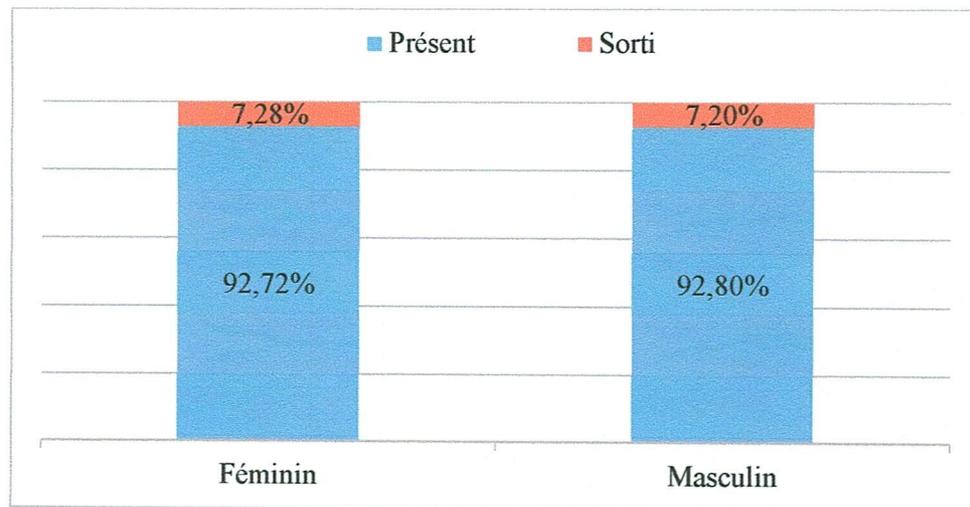
Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Il en ressort du test de Khi-deux que les variables statut du contrat et âge du contractant sont statistiquement significatives au seuil de 5 % (p-value=0.000).

3.2.1.b Statut du contrat et sexe du contractant

L'analyse de la figure ci-dessous permet d'observer que les proportions de contrats sortis avant leur échéance sont quasiment identiques, qu'elle qu'en soit le sexe du contractant. Le test de Khi-deux illustre bel et bien que la liaison entre ces deux variables n'est pas statistiquement significative au seuil de 5 % (p-value = 0,908).

Figure 6 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le sexe du contractant



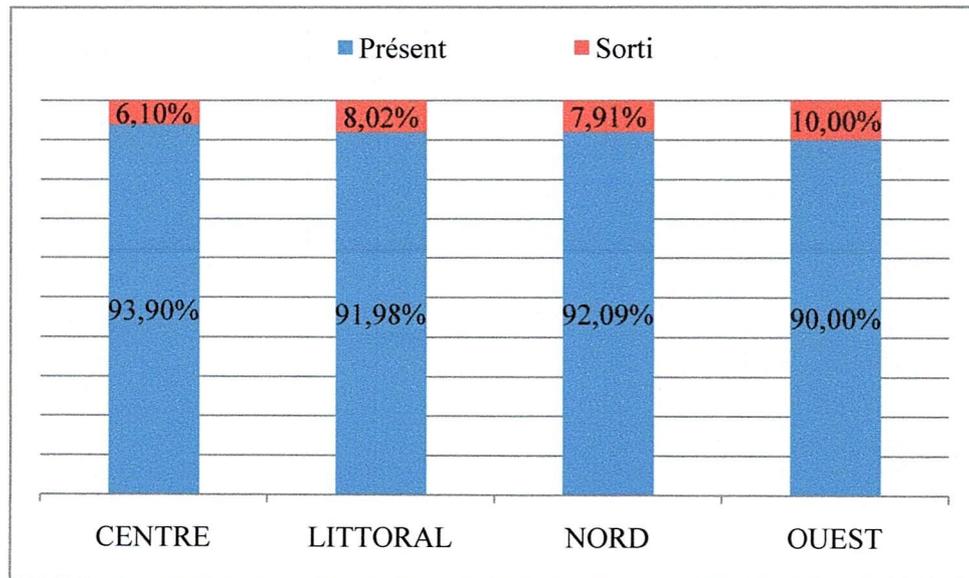
Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.1.c Statut du contrat et région du contractant

Le croisement entre les variables statut du contrat et région du contractant permet d'observer que la région de l'Ouest est celle qui enregistre la proportion de sortie la plus élevée (10 %). Ceci pourrait s'expliquer par l'instabilité qui prédomine dans la zone de Bamenda et qui n'est pas sans incidence sur la ville de Bafoussam, contribuant à cette proportion fort élevée parmi celles des autres régions. Par contre, la région du Centre enregistre quant à elle la proportion la plus faible (6,10 %). Et pourtant, d'après une étude dirigée par Mercer, cabinet de conseil en ressources humaines³⁵, sur la base des critères que sont entre autres : les coûts du logement, de l'alimentation, de l'habillement ; il en ressort que Yaoundé occupait en 2019, la 9^{ème} position des villes les plus chères à l'échelle continentale. Le test de Khi-deux conduit à une liaison statistiquement significative au seuil de 5 % (p-value = 0,000). La répartition du portefeuille vie-épargne de SAAR-VIE par statut du contrat selon la région du contractant est illustrée au travers de la figure suivante.

³⁵ Atlas Magazine, *Les villes les plus chères au monde selon le classement Mercer 2019*. [en ligne]. (28/06/2019). Disponible sur <https://www.atlas-mag.net/article/les-villes-les-plus-cheres-selon-le-classement-mercer-2019> (Consulté le 16/10/2020)

Figure 7 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon la région du contractant

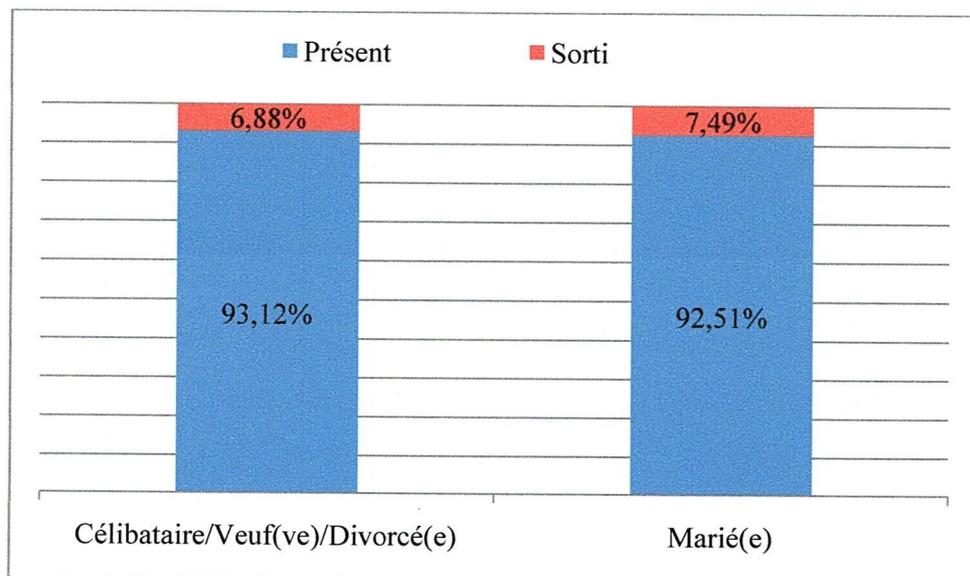


Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.1.d Statut du contrat et statut matrimonial du contractant

Une fois de plus, l'étude révèle que la proportion de sortie anticipée de contrats est quasi identique, fuisse le contractant célibataire/veuf/divorcé ou marié. La liaison entre les variables statut du contrat et statut matrimonial n'est pas statistiquement significative au seuil de 5 % ($p\text{-value} = 0,329$). La figure ci-dessous illustre la répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le statut matrimonial du contractant.

Figure 8 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le statut matrimonial du contractant



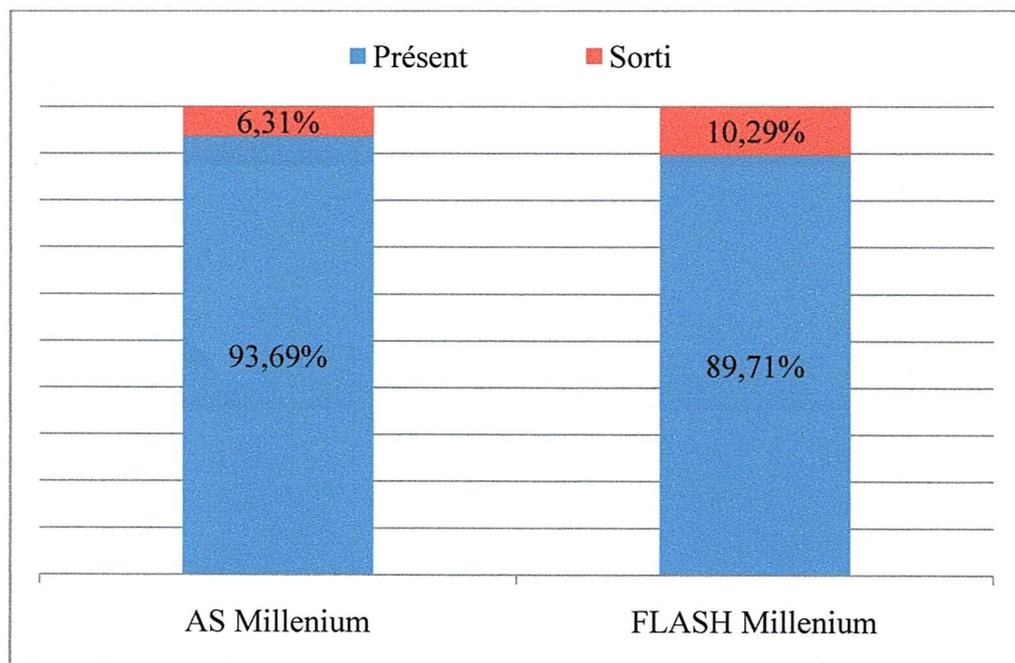
Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.2. Statut du contrat et caractéristiques techniques du contrat

3.2.2.a Statut du contrat et type de produit

L'analyse du croisement entre les variables statut du contrat et le type de produit révèle que le phénomène de sortie anticipée des contrats touche le plus le produit FLASH Millenium qu'AS Millenium. En effet, environ 1 contrat FLASH Millenium sur 10 fait l'objet d'une sortie anticipée contre environ 1 contrat AS Millenium sur 20. Ceci pourrait s'expliquer par la nature du produit AS Millenium dont l'objectif est la garantie de l'éducation future de la progéniture. Le test de Khi-deux conclut à une liaison statistiquement significative au seuil de 5 % (p-value = 0,000). La figure ci-dessous illustre la répartition des contrats de la base d'étude par statut du contrat selon le type de produit.

Figure 9 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le type de produit



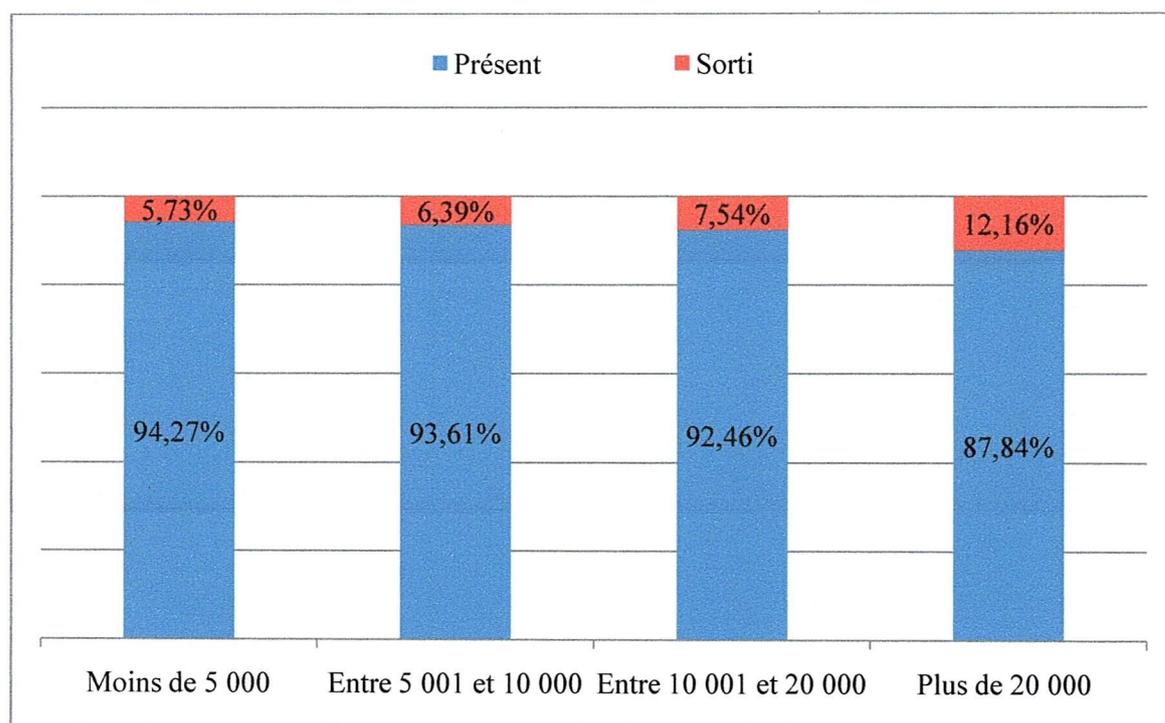
Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.2.b Statut du contrat et montant de la prime

L'appréhension du phénomène de sortie anticipée des contrats au travers du montant de la prime d'assurance, afférente aux dits contrats, laisse entrevoir que celui-ci évolue dans le même sens que le montant de la prime d'assurance. Les contrats dont la prime est supérieure à 10 000 FCFA sont les plus touchés. Ces proportions sont respectivement de 12,16 % pour les contrats dont la prime est supérieure à 20 000 FCFA et 7,54 % pour ceux dont la prime est comprise entre 10 001 et 20 000 FCFA. L'étude de la

liaison entre les variables statut du contrat et montant de la prime montre que celle-ci est statistiquement significative au seuil de 5 % ($p\text{-value} = 0,000$). La figure ci-dessous illustre la répartition des contrats de la base d'étude par statut du contrat selon le montant de la prime.

Figure 10 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon le montant de la prime

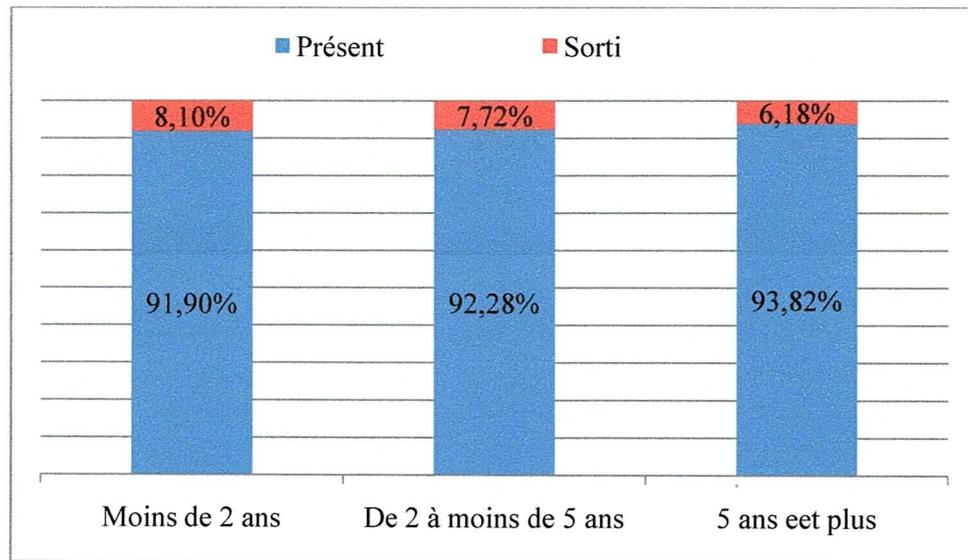


Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.2.c Statut du contrat et ancienneté du contrat

L'étude des variables statut du contrat et ancienneté du contrat permet d'observer que le phénomène de sortie anticipée de contrats évolue en sens inverse par rapport à l'ancienneté desdits contrats au sein du portefeuille de SAAR-VIE. Les contrats enregistrant une ancienneté d'au moins 5 ans au sein du portefeuille de la compagnie sont les moins nombreux à sortir avant leur échéance. Des interrogations doivent être faites sur la qualité de l'action commerciale au cours de ces dernières années, vue la prépondérance des contrats sortis avant leur deuxième année du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE. Une telle pratique n'est pas avantageuse pour celle-ci et à l'image de marque qu'elle diffuse vis-à-vis du public. Quant à l'étude de la liaison entre les variable statut du contrat et son ancienneté, elle est statistiquement significative au seuil de 5 % ($p\text{-value} = 0,026$). La répartition du portefeuille vie-épargne de la compagnie SAAR-VIE par statut du contrat selon l'ancienneté est donnée par la figure suivante.

Figure 11 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon l'ancienneté du contrat

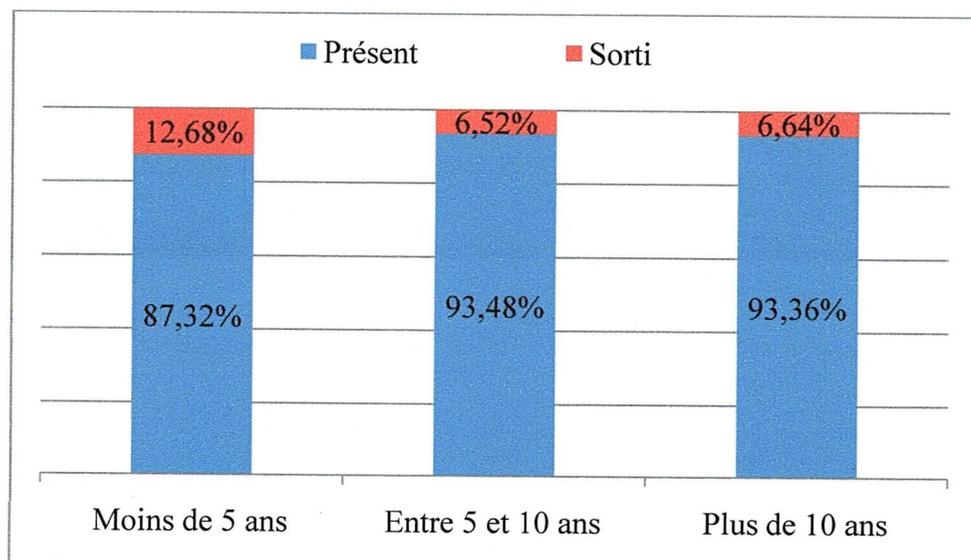


Source : SAAR-VIE et nos travaux.

3.2.2.d Statut du contrat et durée du contrat

L'association entre le statut du contrat et sa durée est statistiquement significative au seuil de 5 % (p-value = 0,000). De la figure ci-dessous, il en ressort que les contrats souscrits pour une durée de moins de 5 ans sont les plus nombreux, à connaître une sortie anticipée. En effet, environ 1 contrat sur 10, souscrits pour une durée de moins de 5 ans, sort avant l'échéance prévue contre environ 1 sur 20 souscrits pour une durée d'au moins 5 ans.

Figure 12 : Répartition du portefeuille vie-épargne par statut du contrat selon la durée du contrat



Source : SAAR-VIE et nos travaux.

A l'issue de ce chapitre, il était question de présenter les données de l'étude d'une part, d'étudier les liaisons entre la variable d'intérêt et chacune des variables explicatives retenues d'autre part. Cette étude de liaison a révélé une association statistiquement significative pour certaines variables. Ainsi, suivra une analyse des déterminants de cette sortie anticipée des contrats d'assurance vie.

CHAPITRE 4 : ANALYSE DES DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE

Il est question dans ce chapitre, de procéder à la perception des liens existant entre les différentes variables explicatives de l'étude au travers de l'analyse des correspondances multiples (ACM) d'une part, puis d'y procéder au moyen d'une régression logistique à l'appréhension des déterminants de cette sortie anticipée des contrats d'assurance vie d'autre part.

4.1 Analyse des correspondances multiples

L'analyse des correspondances multiples est une méthode statistique exploratoire multidimensionnelle. L'objectif de l'ACM est la mise en évidence et la description des éventuelles associations entre des variables qualitatives (nominales ou ordinales), entre des modalités de différentes variables et pour terminer entre les individus³⁶.

A partir d'une structure de données initiales, l'exploration faite au moyen de l'analyse des correspondances multiples permet de représenter un nuage de points duquel sont extraits les axes factoriels synthétisant les données. La détermination du nombre d'axes factoriels pour la conduite de l'interprétation est guidée par l'application du critère du coude à la courbe d'inertie. Quant à l'interprétation des axes factoriels elle-même, les contributions et cosinus carrés des différentes modalités des variables actives de l'analyse sont prises en compte pour mener cet exercice.

Dans le cadre de cette étude, l'ACM est implémentée au moyen du logiciel SPAD version 5.5. Les variables actives introduites pour la réalisation de l'ACM sur la base d'étude sont :

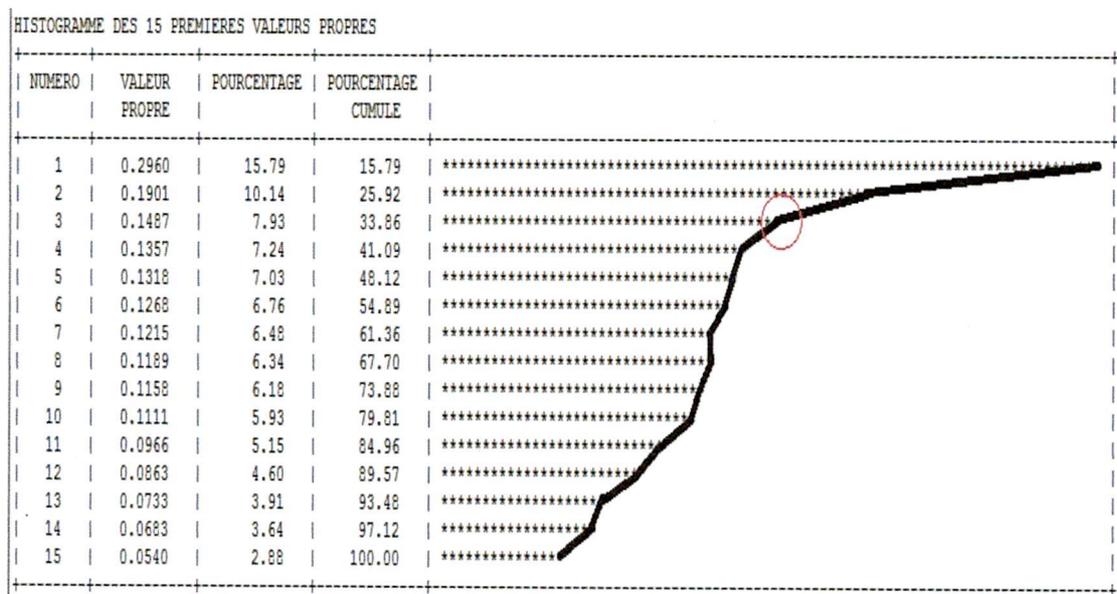
- ✓ Durée du contrat ;
- ✓ Montant de la prime ;

³⁶ DROESBEKE Jean-Jacques, LEJEUNE Michel, SAPORTA Gilbert, *Modèles statistiques pour données qualitatives*, Editions TECHNIP, 2005, 291 pages

- ✓ Ancienneté du contrat ;
- ✓ Type de contrat ;
- ✓ Sexe du contractant ;
- ✓ Age du contractant ;
- ✓ Région du contractant ;
- ✓ Statut du contractant.

Soit un total de 23 modalités. Quant à la variable d'intérêt, à savoir « Statut du contrat », celle-ci a été introduite comme variable illustrative ayant pour modalités : contrat présent et contrat sorti. De cette analyse, trois (3) axes ont été retenus, en appliquant la règle du coude.

Figure 13 : Histogramme des 15 premières valeurs propres



Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Ces 3 axes expliquent ensemble 33,86 % de l'inertie totale dont 15,79 % pour le premier axe, 10,14 % pour le deuxième axe et 7,93 % pour le troisième axe.

4.1.1 Interprétation des axes factoriels

Les coordonnées, contributions et cosinus carrés des 23 modalités actives suivant les axes 1 à 3, issus de l'analyse des correspondances multiples, ont permis de formuler des interprétations suivantes. Seules les modalités pour lesquelles la contribution est supérieure à 4,35 % ($(1/23) \cdot 100$) avec un cosinus carrés supérieur à 0.07 (1/15) sont retenues, car celles-ci sont bien représentées sur les axes.

Tableau 2 : Signe, contribution et cosinus carré des modalités bien représentées sur les axes factoriels

Axes	Modalités	Signes	Contributions	Cosinus carrés
Axe 1	Flash Millenium	+	14,1	0,44
	Célibataire-Veuf(ve)-Divorcé(e)	+	6,1	0,25
	Marié(e)	-	4,5	0,25
	Littoral	+	4,7	0,16
	Moins de 5 ans (durée)	+	14,7	0,39
	Moins de 35 ans	+	12,1	0,40
	Moins de 2 ans d'ancienneté	+	13,0	0,41
	5 ans et plus d'ancienneté	-	8,8	0,34
Axe2	Centre	+	9,2	0,29
	Littoral	-	10,1	0,22
	Entre 5 et 10 ans (durée)	+	6,9	0,27
	Plus de 10 ans (durée)	-	7,0	0,15
	45 ans et plus	-	4,4	0,09
	2 à moins de 5 ans d'ancienneté	+	18,8	0,46
	5 ans et plus d'ancienneté	-	7,1	0,17
	Féminin	+	11,7	0,29
	Masculin	-	7,1	0,29
Axe 3	Célibataire-Veuf(ve)-Divorcé(e)	+	12,3	0,25
	Marié(e)	-	9,0	0,25
	Ouest	-	26,9	0,36
	Plus de 10 ans (durée)	+	8,0	0,13
	45 ans et plus	-	8,0	0,13
	5 ans et plus d'ancienneté	+	6,2	0,12
	Inférieure ou égale à 5000	+	6,3	0,12

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Deux groupes sont opposés à travers l'axe 1. D'une part, les contrats souscrits par des personnes dont le statut matrimonial est soit célibataire, soit veuf(ve), soit divorcé(e). Ces personnes résident soit dans la ville de Douala, soit dans la ville de Nkongsamba, soit dans la ville de Limbé, toutes regroupées dans la région du Littoral dans l'analyse menée. Ces contrats sont généralement souscrits pour une durée de moins de 5 ans, par des personnes âgées de moins de 35 ans. Ces contrats ont une ancienneté de moins de 2 ans au sein du portefeuille de SAAR-VIE. Les contrats concernés correspondent au produit Flash Millenium. D'autre part, les contrats souscrits par des personnes mariées et qui ont au moins 5 ans d'ancienneté au sein du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE.

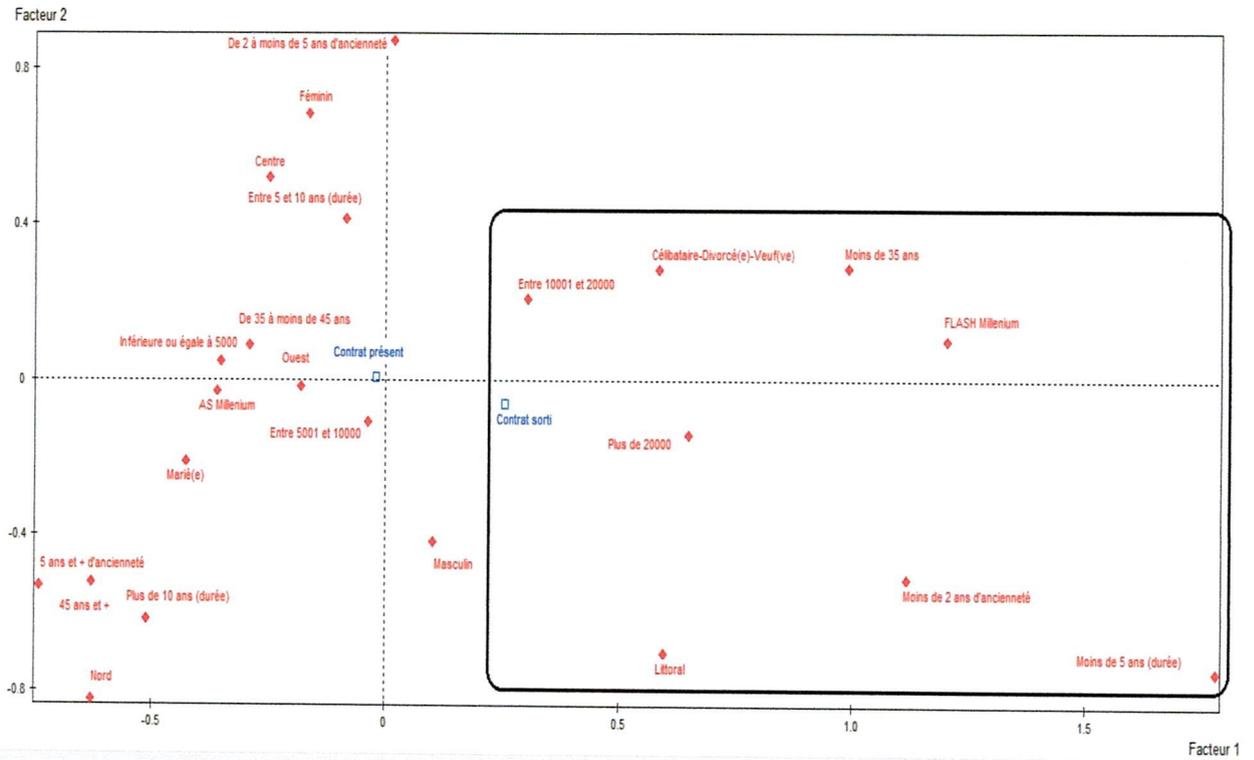
L'axe 2, quant à lui, oppose également deux groupes. D'une part, les contrats souscrits par des personnes résidant à Yaoundé, dénoté région du Centre dans cette analyse, pour une durée comprise entre 5 et 10 ans. Les contractants desdits contrats sont des femmes. Ces contrats sont caractérisés par une ancienneté comprise entre 2 et moins de 5 ans au sein du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE. D'autre part, les contrats souscrits par des personnes résidant soit dans la ville de Douala, soit dans la ville de Nkongsamba, soit dans la ville de Limbé. Ces contrats sont souscrits pour une durée de plus de 10 ans. Les contractants desdits contrats sont âgés d'au moins 45 ans et sont de sexe masculin. Ces contrats sont présents dans le portefeuille de la compagnie SAAR-VIE depuis au moins 5 ans.

Et enfin, deux groupes s'opposent à travers l'axe 3. D'une part, les contrats souscrits par des personnes dont le statut matrimonial est soit célibataire, soit veuf(ve), soit divorcé(e). La durée sur laquelle porte ces contrats est au-delà de 10 ans. La prime afférente à ces contrats est au plus égale à 5 000 FCFA. Ceux-ci sont présents dans le portefeuille de SAAR-VIE depuis au moins 5 ans. D'autre part, les contrats souscrits par des personnes mariées, résidants soit dans la ville de Bafoussam, soit dans la ville de Bamenda, regroupées dans la région de l'Ouest dans le cadre de cette étude. Les contractants sont âgés d'au moins 5 ans.

4.1.2 Profils des contrats ayant connu une sortie anticipée

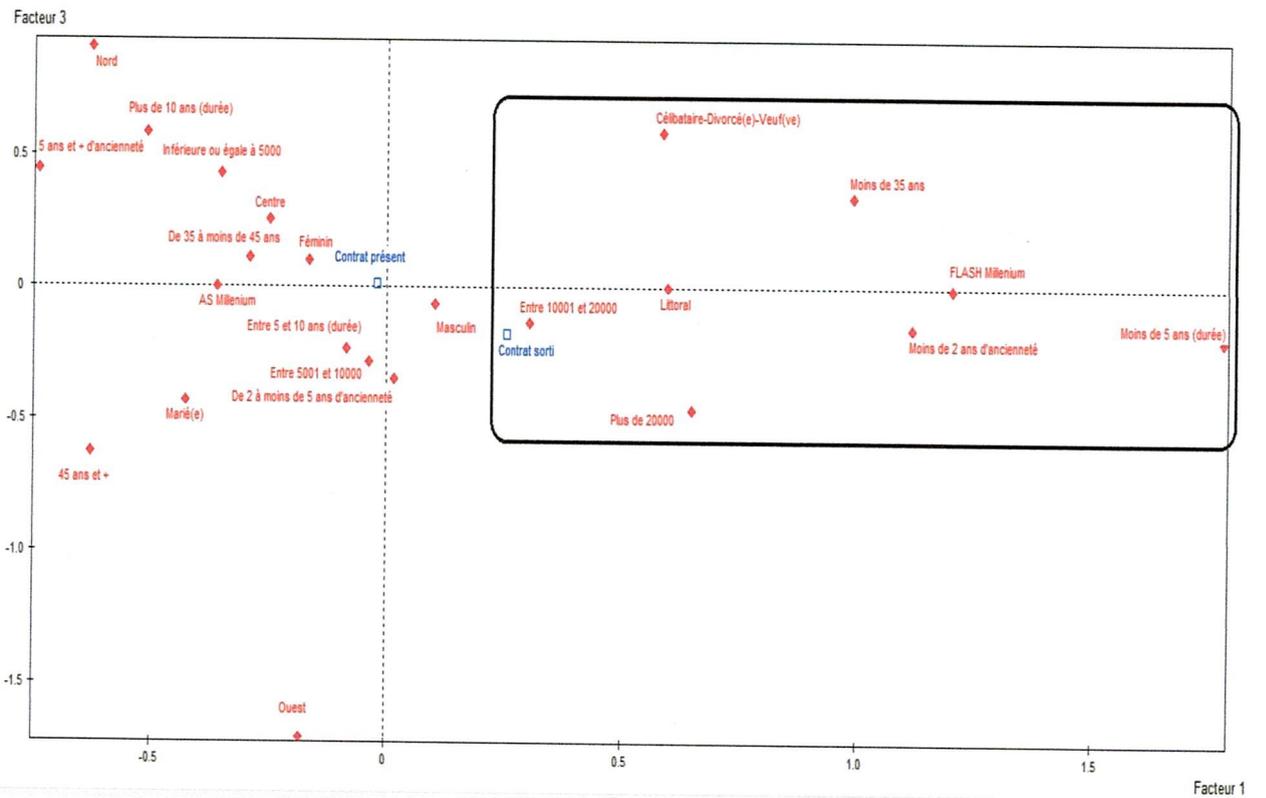
Les plans factoriels 1-2 et 1-3 suivants, permettent de ressortir les profils des contrats ayant connu une sortie anticipée au sein du portefeuille de la SAAR-VIE au cours de l'exercice 2019.

Figure 14 : Plan factoriel de l'ACM formé par les axes 1 et 2



Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Figure 15 : Plan factoriel de l'ACM formé par les axes 1 et 3.



Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Il ressort de l'analyse des correspondances multiples que les contrats sortis du portefeuille de SAAR-VIE concerne surtout les contrats pour lesquels le contractant est soit célibataire, soit divorcé, soit veuf. Ce dernier est âgé de moins de 35 ans. Il réside soit dans la ville de Limbé, soit dans la ville de Nkongsamba, soit dans la ville de Douala. Les contrats dont il est question ont été souscrits pour une durée de moins de 5 ans. Lesdits contrats ont mis moins de 2 ans au sein du portefeuille de la compagnie. Ces contrats concernent surtout le produit Flash Millenium. La prime afférente à chacun de ces contrats est supérieure à 10 000 FCFA.

A l'issue de cette analyse des correspondances multiples qui a permis d'avoir une vision globale et synthétique du portefeuille de SAAR-VIE au terme de l'exercice 2019, une régression logistique binaire sera menée sur les données de l'étude, en vue d'élucider les facteurs clés de la sortie anticipée de ces contrats.

4.2 Régression logistique binaire

La régression logistique fait partie des méthodes statistiques multivariées. Elle permet d'étudier la relation entre une variable dépendante binaire et une (régression logistique simple) ou plusieurs variables explicatives (régression logistique multiple). Pour une variable dépendante Y et des variables explicatives X_1, X_2, \dots, X_n , le modèle de régression logistique pour une fonction de lien logit est donné par la formule suivante :

$$\ln\left(\frac{p}{1-p}\right) = \text{logit}(p) = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n$$

Avec p , la probabilité conditionnelle des X sachant au préalable la valeur que prend la variable binaire Y ; $\beta_i, i = 1, \dots, n$, des nombres réels.

Ainsi,

$$p = \frac{\exp(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n)}{1 + \exp(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_n X_n)}$$

Par conséquent, par le biais de la régression, est modélisée la probabilité de survéance d'une des modalités de la variable dépendante³⁷.

Une des sorties la plus utilisée suite à l'application de la régression logistique est l'« odds ratio (OR) » ou rapport des cotes. Elle renseigne sur l'intensité et le sens de la

³⁷ HOSMER W. David, LEMESHOW Stanley, *Applied Logistic Regression*, Second Edition, John WILEY & SONS, INC, 2000, 397 pages

relation entre la variable dépendante d'une part et la variable explicative d'autre part. L'OR associée à une variable X_i est donnée par l'expression suivante :

$$OR = \exp(\beta_i)$$

L'OR est une valeur comprise entre 0 et $+\infty$. Pour un $OR=1$, les variables seront dites indépendantes. Lorsque $OR < 1$, la relation entre la variable dépendante et la variable explicative est négative. Dans l'autre cas, elle est dite positive.

Il est à noter que dans le cadre de cette étude, il est question de modéliser la probabilité de sortie anticipée d'un contrat et non la réponse binaire relative à la variable dépendante, statut du contrat, dont les modalités sont : présent et sorti. Le logiciel R version 4.0.2 a été utilisé pour implémenter la régression logistique. Le modèle retenu est fonction des variables explicatives :

- ✓ Durée du contrat ;
- ✓ Montant de la prime ;
- ✓ Ancienneté du contrat ;
- ✓ Type de contrat ;
- ✓ Région du contractant.

Celui-ci s'écrit sous la forme :

$$p = \frac{1}{1 + \exp(-A)}$$

$$A = -2,56725 + 0,00477 * (\text{Entre 5001 et 10 000}) + 0,16461 * (\text{Entre 10 001 et 20 000}) \\ + 0,54253 * (\text{Plus de 20 000}) + 0,18370 * (\text{FLASH Millenium}) - 0,70755 * (\text{Entre 5 et 10 ans de durée}) \\ - 0,64525 * (\text{Plus de 10 ans de durée}) + 0,37136 * (\text{De 2 à moins de 5 ans d'ancienneté}) \\ + 0,29829 * (\text{5 ans et plus d'ancienneté}) + 0,27379 * (\text{LITTORAL}) \\ + 0,34566 * (\text{NORD}) + 0,51263 * (\text{OUEST})$$

Le tableau suivant renseigne sur les coefficients et OR des différents paramètres du modèle considéré, ainsi que leur significativité.

Tableau 3 : Coefficients et odds ratios du modèle

Paramètres	Coefficients	Odds ratios
Constante	-2,56725***	0,076746***
Entre 5 001 et 10 000	0,00477	1,004781
Entre 10 001 et 20 000	0,16461	1,178932
Plus de 20 000	0,54253***	1,720362***
FLASH Millenium	0,18370	1,201659
Entre 5 et 10 ans (Durée)	-0,70755***	0,492852***
Plus de 10 ans (Durée)	-0,64525**	0,524529**
De 2 à moins de 5 ans d'ancienneté	0,37136*	1,449711*
5 ans et + d'ancienneté	0,29829 [•]	1,347558 [•]
LITTORAL	0,27379*	1,314937*
NORD	0,34566	1,412922
OUEST	0,51263**	1,669671**

Seuils de significativité : 0 '***' 0,001 '***' 0,01 '**' 0,05 '*' 0,1 '•' 1

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

4.2.1 Interprétation des paramètres

L'interprétation des paramètres se fait sur la base des odds ratios associés aux différentes modalités consignées dans le *tableau 6*. Celle-ci, pour chacune des variables, se fera par rapport à la modalité de référence choisit par le logiciel R, à savoir celle ne figurant pas parmi les modalités listées dans ledit tableau.

4.2.1.a Montant de la prime

La modalité de référence retenue pour la variable Montant de la prime est : *au plus 5 000 FCFA*. L'odds ratio associé à la modalité *Plus de 20 000 FCA* de cette variable est 1,720362 (supérieur à 1). De ce fait, les contrats dont la prime afférente est supérieure à 20 000 FCA ont 1,720362 fois plus de chances de sortir avant leur échéance du portefeuille de la compagnie par rapport aux contrats dont la prime prévue est d'au plus 5 000 FCFA.

Ceci pourrait se justifier par le fait que la mobilisation d'une somme d'au moins 20 000 FCFA peut s'avérer difficile par rapport aux efforts consentis pour mobiliser au plus 5 000 FCFA, compte-tenu du contexte socio-économique.

4.2.1.b *Durée du contrat*

En ce qui concerne la variable *Durée du contrat*, c'est la modalité *Moins de 5 ans* qui a été retenue. Les modalités associées aux contrats souscrits pour une durée égale ou supérieure à 5 ans présentent des odds ratios tous inférieurs à 1 (respectivement 0,492852 pour la modalité *Entre 5 et 10 ans* et 0,524529 pour la modalité *supérieure à 10 ans*). Ainsi, les contrats pour lesquelles la durée de souscription est comprise entre 5 et 10 ans sont 50,7 % moins susceptibles de sortir avant l'échéance prévue du portefeuille de SAAR-VIE par rapport aux contrats pour lesquels la durée de souscription est de Moins de 5 ans. Quant aux contrats souscrits pour une durée supérieure à 10 ans, ceux-ci sont 47,5 % moins susceptibles de connaître une sortie anticipée du portefeuille de la compagnie SAAR-VIE par rapport aux contrats pour lesquels la durée de souscription est de Moins de 5 ans. Il convient de noter que les contrats d'assurance vie-épargne ne sont rentables que sur le long terme, ceci pourrait justifier le présent résultat.

4.2.1.c *Ancienneté du contrat*

La modalité de référence relative à la variable *Ancienneté du contrat* est *Moins de 2 ans*. Il en ressort que l'odds ratio associé à la modalité *De 2 à moins de 5 ans* est 1,449711 (supérieur à 1). Ainsi, par rapport aux contrats présentant une ancienneté de moins de 2 ans au sein du portefeuille de la SAAR-VIE, les contrats dont l'ancienneté au sein dudit portefeuille varie de 2 à moins de 5 ans sont 1,449711 fois plus susceptibles de sortir avant leur échéance.

4.2.1.d *Région du contractant*

La modalité de référence associée à la variable *Région du contractant* est *Centre*. Les modalités *Littoral* et *Ouest* présentent des odds ratios tous supérieurs à 1 (respectivement 1,314937 pour le *Littoral* et 1,669671 pour l'*Ouest*). Ainsi, les contrats pour lesquels le contractant réside dans la région du Littoral (Douala, Nkongsamba et Limbé dans le cadre de cette étude) sont 1,314937 fois plus susceptibles de connaître une sortie avant leur échéance par rapport à ceux dont le lieu de résidence du contractant est la région du Centre (Yaoundé dans le cadre de cette étude). Quant aux contrats dont le lieu de résidence du contractant est la région de l'Ouest (Bafoussam et Bamenda), ceux-ci sont

1,669671 fois susceptibles de sortir avant l'échéance fixée au contrat par rapport à ceux dont le lieu de résidence du contractant est la région du Centre. Ce résultat pourrait se justifier par l'instabilité affectant la localité de Bamenda, qui peut contribuer à impacter le contexte socio-économique de la localité de Bafoussam, du fait des mouvements des hommes, le ralentissement de l'activité économique entre ces deux localités voisines.

4.2.2 Validation du modèle

En considérant Y , la variable qualitative dépendante de la régression logistique, la validation du modèle se résume à la comparaison des Y_i prédits sur la base de l'échantillon de validation aux vrais Y_i du même échantillon, en vue de trancher sur la performance et l'ajustement du modèle. Les principaux outils pour la validation d'un modèle sont : la matrice de confusion, la courbe ROC (Receiver Operating Characteristic) ou courbe sensibilité/spécificité.

La matrice de confusion est une matrice permettant d'examiner toutes les sorties de prédictions (vrai positif, vrai négatif, faux positif, faux, négatif). La détermination de ladite matrice est faite pour un seuil donné. La courbe ROC permet de résumer la performance d'un modèle sur l'ensemble des seuils possibles. A cet effet, l'AUC (Area Under Curve) est une valeur clé dans ce processus.

Dans le cadre de cette étude, les vrais positifs sont les contrats pour lesquels le modèle les a correctement identifiés comme étant sortis du portefeuille. Quant au faux positif, il s'agit des contrats que le modèle a identifiés comme étant sortis, alors que ceux-ci sont toujours dans le portefeuille de l'assureur.

Les vrais négatifs correspondent aux contrats correctement identifiés, comme étant présents dans le portefeuille. En sus, les faux négatifs correspondent en réalité aux contrats classés par le modèle comme étant présent dans le portefeuille, alors que ceux-ci n'y sont plus. Ce qui permet ainsi de définir la sensibilité comme étant la probabilité de classer un contrat dans la catégorie « sorti du portefeuille », étant donné que celui-ci est effectivement dans celle-ci. Et la spécificité comme étant la probabilité de classer un contrat dans la catégorie « présent dans le portefeuille », étant donné que celui-ci est effectivement dans celle-ci.

Compte-tenu de l'échantillon, qui n'est point équilibré, le seuil d'évaluation pour la construction de la matrice de confusion correspond à la proportion de contrats ayant effectivement connu une sortie anticipée du portefeuille, soit 7,23 %. Ce qui conduit à une sensibilité de 60,53 %. Quant à la spécificité, elle vaut 63,95 %. La matrice de confusion associée est la suivante :

Tableau 4 : Matrice de confusion

		Observé	
		Présent	Sorti
Prédit	Présent	1256	60
	Sorti	708	92

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Le modèle obtenu, dont l'ajustement selon Hosmer-Lemeshow est bon³⁸, appliqué à l'échantillon de validation permet d'obtenir une aire sous la courbe ROC de 65,57 %. La faiblesse de ce résultat peut être inhérente à la base de données de l'étude. En effet, ladite base ne renseigne pas les informations relatives à la catégorie socioprofessionnelle du contractant, la tranche du revenu de ce dernier, ni le degré de satisfaction de ce dernier vis-à-vis de la compagnie. Ces variables peuvent contribuer à la prise de décision d'une sortie anticipée par le contractant.

³⁸ Le test de Hosmer-Lemeshow permet d'obtenir un coefficient **ChiSq** de 7.620994 avec une **p-value** = 0.4713397 > 0,05

CONCLUSION

La sortie anticipée des contrats d'assurance vie est un phénomène que les compagnies d'assurance doivent prendre en considération, compte-tenu des efforts accomplis en vue de rendre le secteur des assurances dynamique. L'étude des déterminants de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie s'est focalisée d'une part à la recherche des profils des contrats d'assurance individuels vie-épargne sortis prématurément du portefeuille de SAAR-VIE, à la recherche des facteurs déterminants de cette sortie anticipée d'autre part. Les contrats concernés sont ceux en vigueur au sein du portefeuille de la compagnie en date du 1^{er} janvier 2019, auxquels s'ajoutent ceux souscrits au cours de l'exercice 2019.

Il en ressort à la suite de l'analyse des correspondances multiples que les contrats concernés sont surtout les contrats dont le contractant est soit célibataire, soit divorcé, soit veuf. Agé de moins de 35 ans, il réside soit dans la ville de Limbé, soit dans la ville de Nkongsamba, soit dans la ville de Douala. Lesdits contrats ont été souscrits pour une durée de moins de 5 ans. Ces contrats ont mis moins de 2 ans au sein du portefeuille de la compagnie. Le produit concerné est Flash Millenium. La prime afférente à chacun de ces contrats est supérieure à 10 000 FCFA.

En outre, la régression logistique a permis de mettre en évidence que le montant de la prime, la durée de souscription du contrat, l'ancienneté du contrat au sein du portefeuille de la compagnie et la région du contractant ont un effet sur la sortie anticipée d'un contrat du portefeuille de SAAR-VIE.

Au terme de ce travail, des recommandations sont formulées pour permettre à la compagnie d'améliorer son action commerciale, visant à garder le plus longtemps possible les contrats en portefeuille, voire jusqu'à leur échéance.

- La compagnie SAAR-VIE devrait procéder à une segmentation de son portefeuille en fonction de la prime prévue au contrat et la durée de souscription pour un meilleur suivi de sa clientèle au travers des campagnes de fidélisation.

- La campagne de fidélisation pourra aller du simple coup de fil pour témoigner de l'intérêt qu'à la compagnie vis-à-vis de sa clientèle, à l'octroi des gadgets portant le logo et le nom de l'entreprise.
- En sus, les commerciaux doivent redoubler d'efforts afin d'expliquer le bien fondé de la souscription d'un contrat d'assurance aux assurables et les garanties y afférentes. Ce qui contribuera davantage à réduire le phénomène de sortie anticipée.
- La compagnie devrait en outre, procéder à des enquêtes de satisfaction auprès de sa clientèle, en vue d'évaluer leur degré de satisfaction.
- Lors des opérations de souscription, une attention doit être portée sur la tranche de revenu, la catégorie socioprofessionnelle du contractant qui sont des informations capitales lors de la réalisation de pareille étude.

BIBLIOGRAPHIE

- [1] ALLA K. Albert., *L'escroquerie à l'assurance et ses implications, quelles solutions ?*, Mémoire d'assurance, IIA, 2000, 67 pages
- [2] ARGUS de l'assurance, *Relation client : la satisfaction, meilleur outil de fidélisation*. [en ligne].(06/05/2020). Disponible sur <https://www.argusdelassurance.com/les-assureurs/relation-client-la-satisfaction-meilleur-outil-de-fidelisation.164276> (Consulté le 18/10/2020)
- [3] Association des Sociétés d'Assurances du Cameroun, *Assureurs vie*. [en ligne]. (2020). Disponible sur <https://www.asac-cameroun.org/> (Consulté le 14/10/2020)
- [4] Assurance vie Halal, *L'Assurance Vie : Halal ou Haram ?*. [en ligne]. (2017). Disponible sur <http://www.assurance-vie-halal.net/assurance-vie-halal-haram.html> (Consulté le 13/10/2020)
- [5] Atlas Magazine, *Fraude de l'assurance : le coût et la lutte contre ce fléau*. [en ligne]. (10/05/2017). Disponible sur <https://www.atlas-mag.net/article/fraude-a-l-assurance-le-cout-et-la-lutte-contre-ce-fleau> (Consulté le 12/10/2020)
- [6] Atlas Magazine, *Les villes les plus chères au monde selon le classement Mercer 2019*. [en ligne]. (28/06/2019). Disponible sur <https://www.atlas-mag.net/article/les-villes-les-plus-cheres-selon-le-classement-mercier-2019> (Consulté le 16/10/2020)
- [7] BAKAYOKO Saliou, *Fonctionnement technique et actuariel de l'assurance vie & capitalisation*, 2007, page25
- [8] Cheikh BA, La donnée et l'innovation au cœur de l'assurance, *Assemblée Générale FANAF, 17- 20 Février2020, Libreville*, 21 pages
- [9] Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances, *Code des assurances*, 2019, 608 pages
- [10] DEME Mamadou, Maturation des marchés et taille critique des sociétés. *Etats généraux de l'assurance, 07-09 mars 2018, Abidjan*, 20 pages
- [11] DROESBEKE Jean-Jacques, LEJEUNE Michel, SAPORTA Gilbert, *Modèles statistiques pour données qualitatives*, Editions TECHNIP, 2005, 291 pages
- [12] FAYE Mamadou, Gestion des réseaux de distribution de l'assurance vie. *Etats généraux de l'assurance, 07-09 mars 2018, Abidjan*, page 16
- [13] Fédération des Sociétés d'Assurances de Droit National Africaines, *Le marché de l'assurance en Afrique (données 2014-2018)*, 2020, 108 pages
- [14] Financial Afrik, *Table ronde FANAF-CIMA : l'assurance, une vache à lait surréglementée et surtaxée ?* [en ligne]. (18 février 2020). Disponible sur <https://www.financialafrik.com/2020/02/18/table-ronde-fanaf-cima-lassurance-une-vache-a-lait-sur-reglementee-et-surtaxee/> (Consulté le 16/10/2020)
- [15] FOMEKONG Mireille, L'Assurance Africaine à l'épreuve des disruptions, *Assemblée Générale FANAF, 12- 15 Février2018, Kigali*, page 26
- [16] HOSMER W. David, LEMESHOW Stanley, *Applied Logistic Regression*, Second Edition, John WILEY & SONS, INC, 2000, 397 pages

- [17] Journal Officiel de la République du Cameroun, *Code Pénal*, N° 67/LF/1, 12 juin 1967, page 80
- [18] KAMEGA Aymric, PLANCHET Frédéric, Présentation du marché de l'assurance vie en Afrique subsaharienne francophone, *Insurance and Risk Management*, 2012, vol. 81, N° 1-2, 38 pages
- [19] KENDAH JEUTANG Blaise, « Chute des Polices en Assurance Vie : cas spécifique de la zone CIMA », *L'ASSUREUR AFRICAIN*, 2018 (N° 110), pages 25-26 et 29
- [20] KONE G. K. Mamadou, Etat des lieux de l'assurance vie dans les pays de la CIMA, *Etats généraux de l'assurance, 30 juillet-1^{er} août 2007, Douala*, 27 pages
- [21] KONE G. K. Mamadou, Protection de l'assuré et marge opérationnelle des compagnies d'assurance : Quelle complémentarité ?, *Assemblée Générale, 13-16 février 2017, Marrakech*, 30 pages
- [22] KONE G. K. Mamadou, Identifier le nouveau client, le toucher et le satisfaire, *Assemblée Générale FANAF, 12-15 Février 2018, Kigali*, page 14
- [23] LEFEBVRE Francis, *Epargne et assurance-vie*, Editions Francis Lefebvre, 2016, 197 pages
- [24] MILHAUD Xavier, *Segmentation et modélisation des comportements de rachat en Assurance-vie*, Mémoire d'actuariat, ISFA, 2011, 141 pages
- [25] Ministère du Développement, de l'Economie et des Finances-Bénin, *Etude sur les ruptures anticipées de contrats d'assurance sur la vie*, 2007, 69 pages
- [26] Ministère des Finances-Cameroun, *Rapport Annuel du marché des Assurances Exercice 2018*, page 28
- [27] NGBWA Jean-Claude, « L'expérience d'un régulateur multinational de l'assurance : la CIMA », *Revue d'économie financière*, 2014/4 (N° 116), pages 261 à 278
- [28] PICARD Maurice, BESSON André, *Les assurances terrestres-Tome I. Le contrat d'assurance*, Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1982, 870 pages
- [29] RENSHAW A., HABERMAN S., Statistical analysis of life assurance lapses. *Journal of the Institute of Actuaries*, 1986, 113(3), pages 459-497
- [30] World Bank, *World Bank Country and Lending Groups*. [en ligne]. Disponible sur <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups> (Consulté le 13/10/2020)

ANNEXES

Annexe1 : Répartition des contrats vie-épargne par année de souscription

Année de souscription	Effectifs
2004	3
2005	11
2006	33
2007	41
2008	45
2009	140
2010	394
2011	794
2012	409
2013	348
2014	452
2015	878
2016	942
2017	823
2018	1 135
2019	605
TOTAL	7 053

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Annexe 2 : Légende pour la sortie de l'analyse des correspondances multiples

TYPE PRODUIT		
1= AS Millenium	2= FLASH Millenium	
STATUT MATRIMONIAL		
1= Célibataire/Veuf(ve)/Divorcé(e)	2= Marié(e)	
REGION		
1= Centre	3= Nord	
2= Littoral	4= Ouest	
DUREE CONTRAT		
1= Moins de 5 ans	2= Entre 5 et 10 ans	3= Plus de 10 ans
AGE		
1= Moins de 35 ans	2=De 35 à moins de 45 ans	3= 45 ans et plus
ANCIENNETE CONTRAT		
1= Moins de 2 ans	2= De 2 à moins de 5 ans	3= 5 ans et plus
MONTANT PRIME		
1= Inférieur ou égal à 5 000	3= Entre 10 001 et 20 000	
2= Entre 5 001 et 10 000	4= Plus de 20 000	
SEXE		
1= Féminin	2= Masculin	

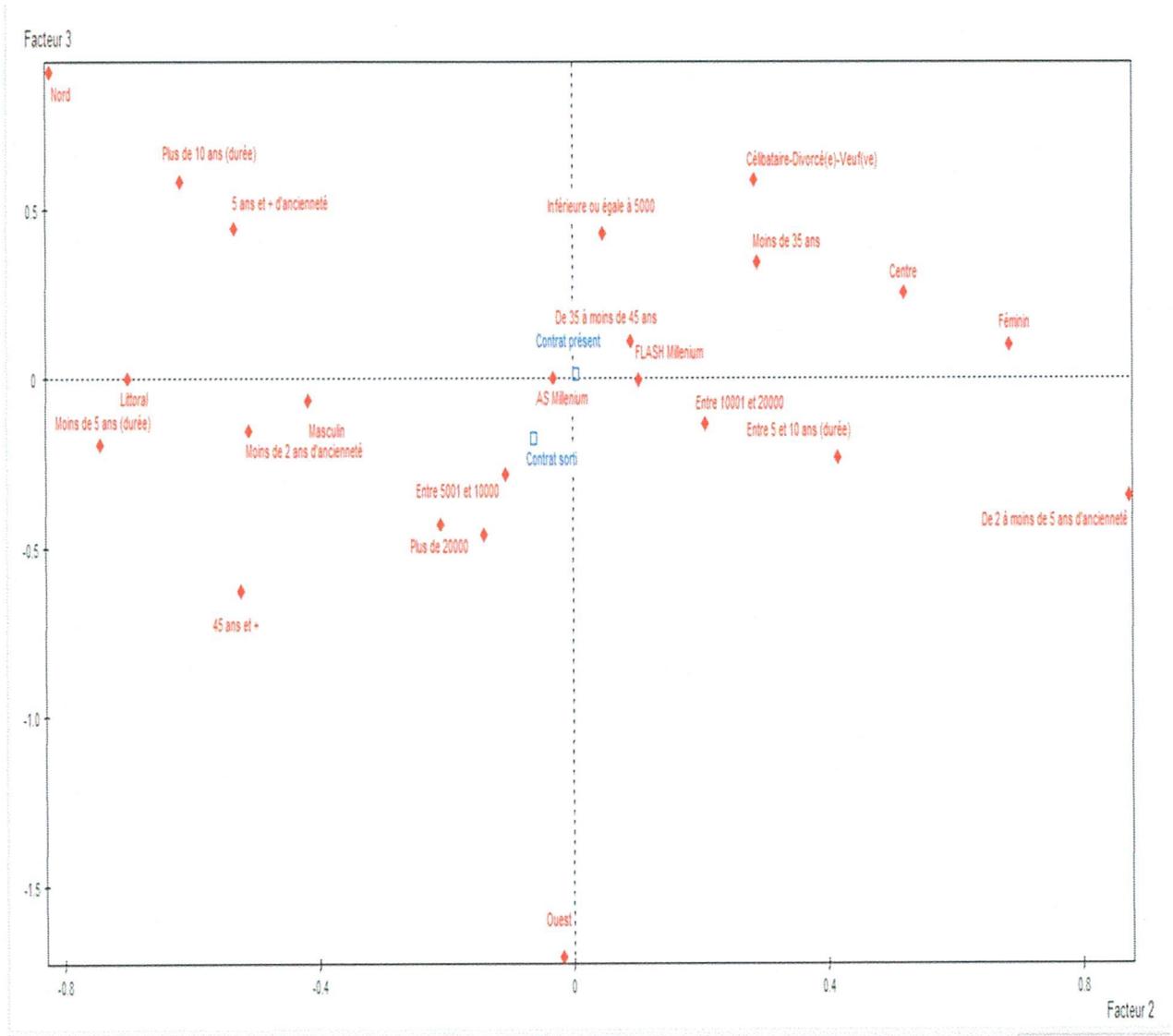
Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Annexe 3 : Tri-à-plat des questions actives

TRI-A-PLAT DES QUESTIONS ACTIVES						
IDENT	MODALITES LIBELLE	AVANT APUREMENT		APRES APUREMENT		HISTOGRAMME DES POIDS RELATIFS
		EFF.	POIDS	EFF.	POIDS	
1 . TYPE PRODUIT						
AA_1	- C1=1	5420	5420.00	5420	5420.00	*****
AA_2	- C1=2	1633	1633.00	1633	1633.00	*****
2 . STATUT MATRIMONIAL						
AB_1	- C2=1	2980	2980.00	2980	2980.00	*****
AB_2	- C2=2	4073	4073.00	4073	4073.00	*****
4 . REGION						
AD_1	- C4=1	3658	3658.00	3658	3658.00	*****
AD_2	- C4=2	2208	2208.00	2208	2208.00	*****
AD_3	- C4=3	417	417.00	417	417.00	****
AD_4	- C4=4	770	770.00	770	770.00	*****
5 . DUREE CONTRAT						
AE_1	- C5=1	773	773.00	773	773.00	*****
AE_2	- C5=2	4308	4308.00	4308	4308.00	*****
AE_3	- C5=3	1972	1972.00	1972	1972.00	*****
6 . AGE						
AF_1	- C6=1	2060	2060.00	2060	2060.00	*****
AF_2	- C6=2	3282	3282.00	3282	3282.00	*****
AF_3	- C6=3	1711	1711.00	1711	1711.00	*****
7 . ANCIENNETE CONTRAT						
AG_1	- C7=1	1740	1740.00	1740	1740.00	*****
AG_2	- C7=2	2643	2643.00	2643	2643.00	*****
AG_3	- C7=3	2670	2670.00	2670	2670.00	*****
8 . MONTANT PRIME						
AH_1	- C8=1	2829	2829.00	2829	2829.00	*****
AH_2	- C8=2	1957	1957.00	1957	1957.00	*****
AH_3	- C8=3	1140	1140.00	1140	1140.00	*****
AH_4	- C8=4	1127	1127.00	1127	1127.00	*****
9 . SEXE						
AI_1	- C9=1	2666	2666.00	2666	2666.00	*****
AI_2	- C9=2	4387	4387.00	4387	4387.00	*****

Source : SAAR-VIE et nos travaux.

Annexe 4 : Plan factoriel de l'ACM formé par les axes 2 et 3.



Source : SAAR-VIE et nos travaux.

TABLE DES MATIERES

DEDICACE	i
REMERCIEMENTS	ii
LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS	iii
LISTE DES TABLEAUX	iv
LISTE DES FIGURES	v
RESUME	vi
ABSTRACT	vii
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : CONTEXTE DE L'ASSURANCE VIE	3
CHAPITRE 1 : GENERALITES DE L'ASSURANCE VIE.....	4
1.1 Evolution de l'assurance vie.....	4
1.1.1 Production.....	5
1.1.2 Pénétration et densité de l'assurance vie.....	7
1.2 Difficultés techniques et commerciales des assureurs vie.....	8
1.2.1 Contexte.....	9
1.2.2 Limites opérationnelles et fiscale.....	11
CHAPITRE 2 : SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE	15
2.1 Définition et cadre réglementaire.....	15
2.1.1 Résiliation.....	15
2.1.2 Rachat total	16
2.2 Causes et conséquences de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie	17
2.2.1 Causes de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie	17
2.2.2 Conséquences de la sortie anticipée des contrats d'assurance vie.....	19
PARTIE II : DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE : Cas de SAAR-VIE	22
CHAPITRE 3 : PRESENTATION ET EXPLORATION DES DONNEES.....	23
3.1 Présentation des données	24
3.1.1 Variable dépendante de l'étude.....	24
3.1.2 Variables explicatives de l'étude	25
3.2 Liaison entre la variable dépendante et chacune des variables explicatives de l'étude.....	27
3.2.1 Statut du contrat et caractéristiques du contractant.....	28

3.2.2. Statut du contrat et caractéristiques techniques du contrat.....	31
CHAPITRE 4 : ANALYSE DES DETERMINANTS DE LA SORTIE ANTICIPEE DES CONTRATS D'ASSURANCE VIE	35
4.1 Analyse des correspondances multiples	35
4.1.1 Interprétation des axes factoriels.....	36
4.1.2 Profils des contrats ayant connu une sortie anticipée.....	38
4.2 Régression logistique binaire.....	40
4.2.1 Interprétation des paramètres.....	42
4.2.2 Validation du modèle	44
CONCLUSION	46
BIBLIOGRAPHIE	48
ANNEXES.....	50
TABLE DES MATIERES	54