

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)
YAOUNDE (REPUBLIQUE DU CAMEROUN)

**ETUDE DE LA MISE EN PLACE DE PLANS DE RETRAITE
PAR CAPITALISATION EN REPUBLIQUE DU BENIN**

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION
AU CYCLE SUPERIEUR

Par :

FADO L. Gilles-Osear

Sous la Direction de :

- **M. MONTETCHO Egouléti Justin**
Administrateur des Assurances (BENIN)
- **M. MOUKOKO Doualla Richard**
Chef Département - Vie - AMACAM (CAMEROUN)

DIXIEME PROMOTION 1990 - 1992

E R R A T U M

Page Paragraphe ligne au lieu de.....

lire.....

Dédicace	3 et 4	-	Au révérend Pasteur	Au Révérend.....
Remerci.	4	-	Nous crayons	Nous craignons
4	3	1	aux marchés	au marché
10	4	3	immatriculé	immatriculé
24	6	2	composants	composantes
29	2	1	bien qu' ille se	bien qu'elle se
33	4	2	la pour philosophie	la philosophie
39	1	2	passée de	passé de
47	1	1	le financement de de la	le financement de la
48	4	5	en tout des besoins	en tout cas, des besoins
49	4	1	la création caisses	la création des caisses
51	3	7	pour du monde paysan	pour le monde paysan
52	3	3	guillemet avant chez nous	le guillemet avant "la tontine
53	4	7	pour les autres épargnant	pour les autres épargnants
54	citation bas de page		page 51	p52
55	3	2	profancs	profanes
	5	1;2;3.	ce paragraphe	le supprimer
56	1	2 et 3e	les personnes nanties	les personnes nanties et informées
	1	6		se sont presque toujours préoccupées de leur avenir en souscrivant des contrats-vie. Il s'agit...
58	5	2	toute les autres combinaisons	toutes les autres combinaisons
59	2	1	Quant à la rente, est une	Quant à la rente, elle est une
	2	4	usage	le supprimer
74	1	3	qui les caractérisaient	qui caractérisaient
90	3	6	2%	2%
92	Tableau	-	sans légendes	+ = faisable, - = pas faisable
96	3	6	lesquels	lesquelles
97	2	9	de notre marché Béninois	du marché béninois
	4		qui leur permette	qui leur permettent
100	3	7	et du tourisms,	et du tourisme,
102	6	3	l'une des conditions	L'une des conditions
103	1	2	d'informations, d'educations,	d'information, d'éducation,
104	1	7	le législateur	que le législateur
107	4	6	Le Tout doit	Le tout doit alors
117	2	4	et d la qualité	et de la qualité
118	1	4	rémunérées	rémunérés
124	1	1	Grâce à un réseau	Grâce au réseau
127	3	1	Moalgré	Malgré

INSTITUT INTERNATIONAL DES ASSURANCES (IIA)
YAOUNDE (REPUBLIQUE DU CAMEROUN)

**ETUDE DE LA MISE EN PLACE DE PLANS DE RETRAITE
PAR CAPITALISATION EN REPUBLIQUE DU BENIN**

MEMOIRE DE FIN DE FORMATION
AU CYCLE SUPERIEUR

Par :
FADO L. Gilles-Osear

Sous la Direction de :
- **M. MONTETCHO Egouléti Justin**
Administrateur des Assurances (BENIN)
- **M. MOUKOKO Doualla Richard**
Chef Département - Vie - AMACAM (CAMEROUN)

DIXIEME PROMOTION 1990 - 1992

JURY DE SOUTENANCE

PRESIDENT :

MEMBRES :

- 1 _____
- 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 5 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 11 _____

DEDICACES

- A nos parents,

pour les lourds sacrifices consentis pour notre formation. Vous nous avez donné le goût de l'endurance et de la persévérance.

Que ce travail puisse être le témoignage de notre affection et de notre reconnaissance infinie pour votre soutien sans cesse renouvelé durant nos longues années d'études.

- A nos frères et soeurs,

trouvez à travers ce mémoire un exemple à suivre.

Aujourd'hui c'est notre tour, demain, ce sera le vôtre.

n'oubliez jamais que "ceux qui vivent sont ceux qui luttent" (Victor HUGO).

- Au révérend Pasteur DOSSOU Simon et sa famille,

le seul mot d'admiration résume les sentiments que nous éprouvons à votre égard. Nous n'aurons jamais assez fait pour être digne de l'attention et de l'intérêt que vous nous avez toujours témoignés. Sincères remerciements.

- Au révérend Pasteur AHINON Joseph et sa famille,

vous nous avez soutenu de tout votre être pour que nous terminions cette formation. Le combat est gagné, mais la lutte continue. Puisse ce travail être le gage de notre reconnaissance.

- A nos camarades de la 10^e promotion de l'IIA,

le combat a été rude, l'entreprise harassante. Cependant, deux années de vie à l'IIA ne sont qu'un instant. Mais un instant particulièrement chargé de souvenirs riches de tous les enseignements.

Maintenant, nous pouvons nous dire en toute fierté : "allons semer la bonne parole".

REMERCIEMENTS

- A Monsieur AFAMBO Edoh.

Notre ambition est de mériter les espoirs en ce thème. Vous souhaitez la promotion de l'Assurance retraite au BENIN et vous avez soutenu le projet de ce mémoire. Y sommes-nous parvenu ? Pour ce premier pas, recevez l'expression de notre gratitude.

- A Monsieur CODJOVI Julien Jean Directeur Général de l'IIA et à tout le personnel de l'Institut, hommages respectueux.
- A nos Directeurs de Mémoire.

* M. MONTETCHO E. Justin et

* M. MOUKOKO Doualla,

nous avons pu apprécier vos qualités d'homme et votre amour du travail bien fait. Puisse ce travail que vous avez dirigé de mains de maître vous honorer.

- A Monsieur Bernadin WOTTO, Directeur Technique et Commercial de la SONAR.

Nous crayons de ne pouvoir vous rendre assez ce que nous vous devons. Mais la route est encore longue et il faut se garder de pécher dans le désespoir.

- Au Directeur Général de la SONAR et à tout le personnel de la SONAR, nos hommages respectueux.

- A Messieurs les membres du Jury de soutenance, vous faites l'honneur d'accepter de juger ce travail.

Nous vous promettons d'appliquer avec minutie vos suggestions et recommandations.

- A Messieurs Alain HOUNGUE et Calixte GNANGUENON.
Votre volonté et votre disponibilité ont été pour nous une source d'encouragement. Soyez-en remerciés.
- Au Docteur AIMONTCHE et son épouse, en témoignage de notre franche reconnaissance.
- A Madame HOUSSOU Marceline.
- A toute l'équipe enseignante de l'IIA,
par vos interventions et conseils, vous nous avez appris que "tout ce qui mérite d'être fait, mérite d'être bien fait".
Merci pour vos enseignements qui nous ont édifiés.
- Au Directeur Général de l'OBSS et à ses collaborateurs.
- A Monsieur ATIHOUE Blaise.
Sachez que votre inestimable contribution restera pour nous une source inépuisable de reconnaissance.
- A Madame ATIHOUE Julienne et Mademoiselle ATIHOUE Naomie.
La finition de ce mémoire est le fruit de votre savoir-faire.
Soyez infiniment remerciées.
- A tous ceux qui ont aidé à la réalisation de ce travail, nos vives reconnaissances.

LISTE DES TABLEAUX

PAGE

TABLEAU N° I	ACTIFS COTISANTS ET PENSIONNES DE L'OBSS DE 1985 A 1990.....	27
TABLEAU N° II	DEPENSES TECHNIQUES PAR BRANCHES A L'OBSS DE 1985 A 1990.....	30
TABLEAU N° III	PRESTATIONS PAR RAPPORT AU PIB DE 1985 A 1990.....	31
TABLEAU N° IV	PRESTATIONS ANNUELLES MOYENNES A L'OBSS DE 1985 A 1990	32
TABLEAU N° V	COTISATIONS ENCAISSEES PAR BRANCHE A L'OBSS DE 1985 A 1990	34
TABLEAU N° VI	RAPPORT ACTIFS/ PENSIONNES DE 1985 A 1990	36
TABLEAU N° VII	RATIO DE COUVERTURE DES DEPENSES PAR LES RECETTES DE 1985 A 1990	37
TABLEAU N° VIII	PROJECTION DE LA POPULATION BENINOISE A L'HORIZON 2025.....	41
TABLEAU N° IX	POPULATION DE 50 ANS ET PLUS PAR TRANCHE DE 1980 A 2025.....	43'
TABLEAU N° X	PROPORTION DE L'ASSURANCE MIXTE DANS LE PORTEFEUILLE VIE/ SONAR	64
TABLEAU N° XI	FONCTIONNEMENT DU PLAN INDIVIDUEL....	77

TABLEAU N° XII	REVALORISATION DE L'EPARGNE PAR LA SOCAR	78
TABLEAU N° XIII	ANALYSE DES CONTRAINTES.....	92
TABLEAU N° XIV	MODELE D'ACTIONS COMMERCIALES EN FONCTION DES CIBLES.....	119
TABLEAU N° XV	PLANIFICATION DES ACTIVITES AU COURS DE LA PREMIERE ANNEE DE LANCEMENT.....	123

LISTE DES GRAPHIQUES

GRAPHIQUE N° 1	EVOLUTION COMPAREE DES ACTIFS COTISANTS ET DES PENSIONNES A L'OBSS DE 1985 A 1990	28
GRAPHIQUE N° 2	EVOLUTION COMPAREE DES COTISATIONS ET DES PENSIONS DE 1985 A 1990.....	38
GRAPHIQUE N° 3	TAUX DE NATALITE ET TAUX DE MORTALITE ENTRE 1980 ET 2025 AU BENIN	42
GRAPHIQUE N° 4	RESEAU PERT AU COURS DE LA PREMIERE ANNEE DE LANCEMENT	125

INTRODUCTION GENERALE

Toute politique économique qui se veut efficace doit s'efforcer d'intégrer les volets sociaux dans ses priorités de développement.

Si pendant longtemps, les individus ont cherché à se prémunir contre les risques les menaçant dans leur patrimoine, le développement des techniques actuarielles et la confection des tables de mortalité ont favorisé l'émergence des assurances de personnes.

La question de la protection sociale des citoyens a depuis fort longtemps agité l'histoire. Aujourd'hui, elle a pris beaucoup plus d'ampleur et se situe au centre de grands débats dans tous les pays.

L'organisation des Nations Unies (ONU), dans la déclaration universelle des droits de l'homme et du citoyen, y a attaché une attention particulière lorsqu'elle déclare en son article 22 que : << toute personne en tant que membre de la société, a droit à la sécurité sociale...>>

La sécurité sociale ainsi visée est une notion large qui englobe aussi bien les prestations familiales, les accidents de travail, les maladies professionnelles et la retraite.

La retraite en particulier, relève d'un système d'épargne. Elle est définie comme l'état d'une personne qui, ayant atteint un certain âge, cesse son activité professionnelle et reçoit de ce fait, une pension.

La nécessité de développer un système de protection, pouvant garantir aux personnes âgées, un minimum de ressources, grâce à un effort national, a été à l'origine de la création des caisses de retraite dans de nombreux pays.

Le BENIN n'est pas resté en marge de cette exigence cardinale. En effet, comme dans les autres pays africains, la retraite n'y était pas une notion inconnue. A l'origine, la prise en charge des personnes du troisième âge est un devoir pour la communauté. Mais l'apparition de phénomènes nouveaux, dûs notamment à l'introduction de la monnaie et à l'intégration du pays au système capitaliste mondial, provoqua sans bouleverser fondamentalement les structures sociales, un effritement des solidarités familiales. La retraite légale, plus organisée, conçue selon le modèle occidental, sera introduite au cours des années 50.

Cette retraite légale est actuellement gérée par l'Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS) et le Fonds National des Retraites du Bénin (FNRB). Dans son principe, la gestion de ce système se fait selon la technique de répartition. Le procédé de répartition consiste à utiliser chaque année, les cotisations des participants actifs, pour payer les pensions aux inactifs. Il repose ainsi sur une solidarité entre les générations.

Mais les difficultés d'ordre économique et démographique, trouvant leurs causes dans le chômage, l'allongement de la durée de vie, la faillite des entreprises, la crise des banques, et les compressions de personnel, provoquent sans doute, l'amenuisement des ressources des caisses de retraite.

Dans ces conditions et vu le contexte économique et politique actuels qui prône le libéralisme, le déficit du système de répartition au BENIN avec les grandes insuffisances du système traditionnel font réfléchir sur les moyens de jeter les bases objectives de la mise en place de nouveaux plans de retraite.

A ce sujet, le recours à la retraite par capitalisation pourrait être une issue favorable à l'assainissement du marché de la retraite. S'agissant de la technique de capitalisation, elle consiste à

effectuer chaque année, des cotisations dans un compte individuel pour chaque participant, et à les capitaliser au sein d'une mutualité, en tenant compte des tables de mortalité. Grâce à ce procédé, l'assureur allie harmonieusement les éléments financiers aux données viagères. A la différence de la répartition, la solidarité n'est pas de règle; le participant ne reçoit que ce qu'il a cotisé, augmenté des intérêts.

De ce point de vue, l'étude est menée selon les axes de la problématique ci-après :

- la retraite par capitalisation aujourd'hui au BENIN, est-elle réellement un besoin ?

- quelles sont, compte tenu du contexte économique national et des contraintes du marché, les garanties susceptibles d'être développées efficacement ?

- comment assurer le succès des opérations de mise en place de l'assurance retraite au BENIN ?

Pour essayer de répondre à ces interrogations, nous avons eu recours aux méthodes prospectives et rétrospectives, utilisant les techniques de recherches tels que : l'entretien, la documentation et la compilation de données disponibles dans divers services.

L'approche a été à la fois surtout technique et commerciale. Car, en tant que nouveau produit, le succès de la retraite sur le marché ne sera réalité, que dans la mesure où sa conception, son élaboration et son lancement, bénéficieront d'un encadrement juridique, technique et commercial appropriés.

Ainsi, en proposant de réfléchir sur << l'étude de la mise en place des plans de retraite par capitalisation en République du BENIN >>, nous poursuivons les objectifs suivants :

i) apprécier après analyse de la situation, les capacités actuelles des différents organismes de retraite au Bénin ;

ii) étudier le marché et les stratégies adaptées au contexte Béninois ;

iii) proposer aux marchés, de nouveaux produits et un marketing approprié.

Pour ce faire le travail est donc structuré en deux parties. Dans la première, l'analyse des systèmes développés au BENIN pour la constitution de la retraite a été faite. Les faiblesses relevées dans ces systèmes permettront dans la deuxième partie, de bien cerner le plan de lancement des nouveaux produits à exploiter.

PREMIERE PARTIE

ANALYSE DES SYSTEMES DE CONSTITUTION DE LA RETRAITE

EN REPUBLIQUE DU BENIN

La retraite est devenue aujourd'hui, un sujet de dimension nationale de première importance, même dans les pays Africains, traditionnellement caractérisés par la solidarité entretenue par leur population. Les phénomènes sociaux qui n'ont pas épargné cette région du monde, donnent lieu à la montée de l'individualisme ; d'où le risque que les personnes âgées soient sans soutien par leurs proches.

Plusieurs systèmes de constitution de la retraite ont été développés aussi bien par l'ETAT que par les opérateurs économiques, pour répondre aux besoins futurs.

La diversité et la précarité des différents systèmes actuellement utilisés par les individus pour financer leur retraite, expliquent que la question soit aujourd'hui des plus préoccupantes.

L'évolution marquée dans le domaine depuis la deuxième guerre mondiale, source d'une multiplicité des régimes dans certains pays, constitue également les raisons de la diversité des systèmes de retraite au BENIN.

Jusqu'ici, les retraites sont gérées par les caisses publiques pour des catégories de travailleurs donnés, obligés de s'affilier et de cotiser. Mais à côté de ce système légal organisé, plusieurs autres instruments plus ou moins fiables, ont été développés, dans un cadre plutôt informel.

L'analyse de ces systèmes permettra d'apprécier leur pertinence au regard des besoins de sécurité ressentis actuellement par les individus. Elle servirait de justification à la nécessité de financer la retraite par un mode de gestion adapté à l'environnement économique.

CHAPITRE I

LE SYSTEME DE RETRAITE LEGALE AU BENIN

Le système de la retraite légale est né avec l'émergence du salariat. Il est basé sur la gestion en répartition. C'est en effet avec les cotisations des personnes en activité, que sont liquidées et payées les pensions de retraite des personnes devenues inactives. Il en découle ainsi, une solidarité inter-générationnelle consistant au transfert d'une partie de ressources non immédiatement consommées par une population d'actifs vers une population d'inactifs.

En principe, l'assurance vieillesse est destinée à garantir aux personnes retraitées, des moyens d'existence décents en rapport avec les cotisations versées à cet effet par les intéressés. Mais elle vient aussi en aide au titre de la solidarité, aux personnes qui, étant dans le besoin, n'ont pas ou ont peu cotisé.

Les systèmes de retraite des salariés ne sont apparus qu'au cours du XIX^e siècle, avec les expériences mutualistes et les retraites d'entreprises qui ont provoqué l'intervention du législateur, pour instituer un système d'assurance vieillesse obligatoire, à la suite des échecs des unes, et des abus des autres.

En République du BENIN, deux organismes à savoir, l'Office Béninois de Sécurité Sociale (OBSS) et le Fonds National de Retraites du BENIN (FNRB), gèrent les retraites, chacun de son côté, pour des catégories de travailleurs bien précises.

Mais les graves problèmes de trésorerie, source de défaillance de la plupart des caisses de retraites en Afrique et dans le monde n'épargnent pas celles du BENIN. Le nombre de travailleurs admis à la retraite augmente, alors que la population active a tendance de baisser, compte tenu du chômage et des autres difficultés d'ordre

De ce point de vue, il se pose le problème de la solvabilité des régimes, qui permettra de s'interroger sur l'avenir des retraites au BENIN, après avoir présenté son organisation et son fonctionnement.

Section I Organisation et fonctionnement des régimes de retraite
 au BENIN

Le cheminement des systèmes de retraite en France, remonte à une origine lointaine. En 1673, un règlement royal du 23 Septembre institua un fonds de retenue, suite à l'enrôlement des gens de mer. Plus tard, un régime de retraite fut institué en 1768 par la compagnie des fermes générales en faveur de son personnel. Ces régimes constituaient déjà les précurseurs du système des retraites des fonctionnaires civils et militaires qui a été budgétisé par une loi du 19 Juin 1953.

Si donc la création de la sécurité sociale en France date des années 1945, elle sera introduite dans les Etats de l'ex AOF en 1958, dans le cadre du régime IPRAO (1), avant que les contraintes et particularités propres aux Etats, ne poussent chacun d'eux à se doter de son système national.

Ainsi, il conviendra d'examiner successivement, le système de retraite à l'OBSS et au Fonds National des Retraites.

(1) IPRAO : Institution de Prévoyance et de Retraite de l'Afrique Occidentale

Paragraphe I Le régime des pensions de l'OBSS

La gestion de ce régime repose sur trois (3) considérations fondamentales qui caractérisent d'ailleurs tout système de répartition. Il s'agit des principes de l'unité de régime ; de l'universalité dans le champ d'application et de l'uniformité des prestations.

Il est à remarquer que, malgré l'évolution qui s'est produite de 1958 à 1973 (2), l'universalité évoquée plus haut n'est qu'hypothétique. En effet à l'heure actuelle, une grande masse de personnes actives, est laissée pour compte et ne bénéficie d'aucune mesure de protection sociale. C'est le cas par exemple des travailleurs agricoles qui représentent pourtant plus de 50% de la population active.(3)

On se rend ainsi compte de la faiblesse de couverture par le système qui influence le financement du régime.

A - Champ d'application et Financement du régime

1) Champ d'application

Aux termes de l'article 2 de l'ordonnance n° 73-3 du 17 Janvier 1973, sont assujettis au régime de l'OBSS, les travailleurs répondant aux dispositions suivantes du code de travail : les salariés de l'Etat, des collectivités publiques ou locales et organismes publics autonomes qui ne bénéficient pas, en vertu de dispositions statutaires, d'un régime particulier de sécurité Sociale.

(2) Le BENIN s'est doté de son système national de sécurité sociale en 1973

(3) D'après le recensement agricole effectué en 1982, la population active agricole est estimée à 1.222.765 personnes.

La faculté de demeurer affilié ou non est laissée à toute personne cessant de remplir les conditions d'assujettissement obligatoire, à condition d'en faire la demande dans les six semaines qui suivent la date à laquelle l'affiliation a pris fin.

De même, la décision-loi n° 89-004 du 12 Avril 1989 prévoit que les agents permanents de l'Etat ayant quitté la fonction publique dans le cadre du programme de départ volontaire, peuvent s'affilier volontairement à ce régime, à condition d'en formuler la demande dans les six mois qui suivent leur radiation.

Enfin, ce même texte étend également le champ d'application de l'assurance vieillesse au secteur informel. Mais l'inorganisation de ce secteur, rend encore difficile l'application de cette disposition qui reste donc à l'étape d'étude au niveau de l'Office.

Le régime distingue donc deux catégories d'assurés : les assurés volontaires et les assurés obligatoires. Mais pour jouir des prestations de l'Office, l'assuré doit y être immatriculé et demander l'affiliation de son employeur.

L'OBSS compte, au 31 Décembre 1990, 51.754 personnes immatriculées au régime des pensions pour un niveau de cotisations s'élevant à 1.198.472.887 F cfa (4).

2) Financement du régime des pensions

Classiquement, il existe trois modes de financement des régimes de pensions :

(4) OBSS - Rapport d'activités Exercice 1990

* Le finacement par l'impôt

* Le système contributif ou participation des bénéficiaires au financement

* Le système mixte

A l'OBSS, le financement est principalement assuré au moyen des cotisations assises sur les salaires des travailleurs. D'autres ressources pourraient provenir de sources diverses notamment les majorations encourues du fait de retard dans le paiement des cotisations, les produits des placements, les dons, legs et subventions.

Le financement de la retraite est donc aujourd'hui le fait des futurs bénéficiaires du système, à savoir les salariés Béninois.

Les cotisations versées par chacun comprennent une part patronale et une part ouvrière. Elles sont proportionnelles à un salaire dit salaire cotisable qui en constitue l'assiette. Le SMIG (5) est le salaire de référence minimum, alors que le salaire cotisable comprend toutes les rémunérations de l'assujetti (y compris les indemnités, primes, gratifications, commissions et tous les autres avantages, à l'exclusion des prestations familiales et du remboursement d'autres frais).

Un plafond de salaire peut être prévu. C'est le cas par exemple en Côte d'Ivoire où le plafond annuel est fixé à 1.497.555 F CFA soit

(5) SMIG : Salaire Minimum Interprofessionnel Garanti. Depuis le 11/07/1983 il est de 13903 F CFA.

45 fois le SMIG. Par contre au BENIN, l'ordonnance de 1973 a institué le déplafonnement du salaire cotisable et les cotisations sont calculées sur l'intégralité du salaire.

Les taux applicables au salaire ont variés dans le temps. Actuellement le taux est de 9% à raison de 5,4% à la charge de l'employeur, et 3,6% à la charge du travailleur. Mais malgré les fluctuations du taux selon les époques, les parts sont toujours fixées en respectant la proportion de 60% pour l'employeur et 40% pour le salarié.

C'est à l'employeur qu'il revient de verser à l'OBSS les cotisations. Il effectue directement les ponctions équivalentes de la part contributive du travailleur. Il pèse alors sur lui, l'obligation de déclarer les salaires afin de permettre un contrôle efficace par l'administration de l'Office.

La Sécurité Sociale étant une forme de solidarité, l'organisme de Sécurité Sociale collecte des fonds qu'il doit ensuite redistribuer. De ce fait, l'OBSS est un gestionnaire d'une véritable mutualité.

Comment procède -t-elle à l'appréciation des droits de retraite ?

B - Evaluation des droits de retraite à l'OBSS

L'évaluation des droits de retraite est en principe, une opération complexe qui nécessite un grand nombre d'informations sur la carrière passée de l'individu.

Le calcul du montant de retraite tient en principe compte de certains éléments fondamentaux à savoir:

- * le profil de carrière ;
- * la prise en compte du passé ;
- * la projection sur l'avenir.

Mais pour bénéficier des prestations de l'assurance vieillesse, certaines conditions doivent être réunies.

1) conditions d'ouverture des droits à pensions

Les termes de rentes sont servis à l'assuré social qui aura satisfait aux conditions ci-après ; (6)

* avoir travaillé un certain nombre d'année, la pension étant proportionnelle au salaire et à la durée de la cotisation ;

* avoir atteint 55 ans d'âge . Cependant, l'âge est ramené à 50 ans en cas d'usure prématurée de l'organisme, rendant l'individu inapte à exercer une activité salariée ; ceci évoque la notion de pension de vieillesse anticipée.

* avoir été immatriculé depuis vingt ans au moins à l'OBSS.

* avoir accompli 60 mois d'assurance au cours des dix dernières années précédant la date d'admissibilité à la retraite

* avoir cessé toute activité salariée

(6) OBSS - Guide de l'Assuré Social page 26

Lorsque l'une de ces conditions n'est pas remplie, il n'est servi à l'assuré qu'une allocation de vieillesse. Celle-ci revêt un caractère ponctuel, contrairement à la pension qui, est périodique.

Trois types de prestations sont servies par l'Office au titre de l'assurance vieillesse : la pension vieillesse normale, la pension vieillesse anticipée, l'allocation vieillesse.

La période d'assurance s'exprime en mois d'assurance. Elle correspond à la période au cours de laquelle l'individu a occupé un emploi assujetti à l'assurance.

Outre la pension vieillesse normale, le régime sert aux assurés ou à leur ayants-droit, la pension d'invalidité, ou la pension de survivant au cas où l'assuré lui-même décède, alors qu'il remplit les conditions de jouissance du droit à arrérages. Dans le cas contraire, il est servi une allocation de survivants.

Comment calcule -t- on alors les pensions ?

2) Mode de calcul des pensions

Le paiement effectif des droits de retraite est précédé de leur évaluation. Le mode de calcul des prestations procède, soit du système par points, soit par pourcentage.

L'OBSS évalue selon le système du pourcentage, contrairement à l'IPRAO. Cette méthode consiste à appliquer un pourcentage aux rémunérations perçues par le salarié. Les deux éléments qui participent à ce calcul sont : les rémunérations et la période d'assurance.

Le montant de la pension normale est égal au moins à 30% de la rémunération mensuelle moyenne. Ce taux de 30% est un minimum qui correspond à une durée d'assurance comprise entre 60 et 180 mois.

Au-delà de 180 mois, le taux est majoré de 2% pour chaque période de 12 mois. Toutefois, le montant mensuel de la pension ne peut être inférieur à 60% du SMIG, ni monter au-delà de 80% de la rémunération mensuelle moyenne de l'assuré.

L'exemple suivant peut permettre de fixer les idées : soit un assuré remplissant toutes les conditions d'admission à la retraite normale. Il a travaillé du 1^{er} Janvier 1967 au 31 Décembre 1989 et présente les rémunérations suivantes pour les six dernières années de sa carrière :

1984.....	600.000
1985.....	550.000
1986.....	650.000
1987.....	700.000
1988.....	800.000
1989.....	850.000

Le calcul du montant mensuel de l'allocation de retraite suppose, la détermination des deux paramètres d'évaluation de la retraite à savoir : la rémunération et la période d'assurance. Il revient alors à déterminer :

- la période d'assurance : 1^{er} Janvier 1967 au 31 Décembre 1989, soit 22 ans.

- la période où le taux de 30% sera majoré : 264 mois - 180 mois soit 7 ans.

- Le taux applicable : $30\% + (2\% * 7) = 44\%$

- l'assiette elle, sera le meilleur salaire moyen, soit des 36 derniers mois, soit des 60 derniers mois d'activité du salarié.

En prenant les 36 mois, ils correspondent aux 3 dernières années soit 1987, 1988, 1989. Le salaire moyen est égal à :

$$\frac{700.000 + 800.000 + 850.000}{36} = 65.277$$

Les 60 mois correspondent eux aux 5 dernières années, soit 1985, 1986, 1987, 1988, 1989. Le salaire moyen donne dans ce cas :

$$\frac{550.000 + 650.000 + 700.000 + 800.000 + 850.000}{60} = 59.166$$

L'OBSS choisit entre les deux montants en retenant le plus élevé qui servira d'assiette à la pension.

La pension mensuelle est donc égale à $65.277 * 44\% = 28.800$

Ce montant mérite qu'on s'y attache un tant soit peu. En effet, le tableau des rémunérations révèle qu'à la dernière année d'activités de l'assuré, sa rémunération mensuelle était de 70.900 F CFA. Or à la retraite, il ne pourra prétendre qu'à 28.800 F CFA soit une baisse de revenu de l'ordre de 59%.

Le pouvoir d'achat de l'assuré s'en trouvera réduit de façon

drastique, ce qui paraît peu supportable dans le contexte d'érosion monétaire qui caractérise les pays de l'Union Monétaire Ouest Africaine (UMOA). Il apparaît dès lors impérieux de rechercher les voies et moyens de remédier à cet état de choses.

La pension anticipée et la pension d'invalidité se calculent de la même manière que la pension normale sous réserve d'une majoration de 50% lorsque l'invalidité a besoin de l'assistance d'une tierce personne.

En ce qui concerne la pension de survivants, elle se répartit pour moitié aux ayants-droit et pour moitié au conjoint survivant, sans que le total des prestations puisse excéder la pension à laquelle aurait droit le conjoint, s'il était vivant.

Parallèlement à l'OBSS, il a existé un régime autonome de retraite pour les travailleurs des chemins de fer. Mais les difficultés de trésorerie de cet organisme, ont conduit depuis le 1^{er} Janvier 1987, à reverser une partie des agents à l'OBSS, et à remettre l'autre partie qui était en détachement, au FNRB, organisme que l'Etat a créé pour gérer les retraites des fonctionnaires civils et militaires.

Paragraphe II Le régime de retraite de la fonction publique

La fonction publique BENINOISE, inspirée de la fonction publique Française, est régie par la loi n° 86-013 du 26 Février 1986 portant statut des agents permanents de l'Etat.

L'agent, une fois intégré dans la fonction publique est placé dans une situation statutaire et réglementaire qui fait peser sur lui, des obligations, tout en lui conférant également des droits. Parmi ces droits figure en bonne place, celui de la sécurité sociale dont

l'objet est entre autre, de garantir au fonctionnaire, une retraite à la fin de sa carrière.

C'est la loi n° 86-014 du 26 Septembre 1986 portant code des pensions civiles et militaires de retraite, qui est le texte de référence qui régit l'organisation et le fonctionnement du régime des retraites au BENIN, à travers le Fonds National de Retraite.

A - Champ d'application du code des pensions civiles
et militaires au BENIN

Le champ d'application est dicté par l'examen des questions touchant aux personnes protégées, aux prestations servies et aux conditions d'obtention des prestations.

1 - Les personnes visées par la loi

L'article 1^{er} du code des pensions civiles et militaires répartit en quatre (4) catégories, les personnes protégées. Il s'agit:

- des agents permanents de l'Etat titularisés dans un corps de la fonction publique;
- des personnels militaires
- des personnels du cadre de la magistrature
- des veufs, veuves et orphelins des personnes ci-dessus visées.

Il ne suffit donc pas d'être simplement au service de l'administration publique pour bénéficier des avantages du FNRB, encore faut-il être considéré comme fonctionnaire tel que le définit le code.

Lorsque les fonctionnaires remplissent les conditions d'admission à la retraite, l'autorité qui a compétence pour les nommer, prononce leur mise à la retraite par décret. C'est après ce décret de mise à la retraite, qu'est déclenchée toute la procédure de liquidation des droits par les services compétents du Ministère des Finances. L'étendue des prestations est variable et est fonction des conditions d'obtention des pensions.

2) La constitution du droit à pension et les prestations servies

Le droit à pension naît à partir d'un certain nombre d'éléments constitutifs tenant à l'âge, au service, aux bonifications obtenues par l'agent et selon qu'il s'agisse d'un agent civil ou militaire.

a) Eléments constitutifs de la liquidation de la pension

Le droit à pension est acquis lorsque l'agent est âgé de cinquante cinq (55) ans, ou qu'il a accompli trente (30) années de service.

Lorsque le fonctionnaire a accompli les trente (30) ans, mais n'a pas atteint les 55 ans, il bénéficie des avancements d'échelons auxquels il aurait dû prétendre, jusqu'à 55 ans.

Pour les femmes fonctionnaires, l'âge exigé pour le droit à pension est réduit d'un an pour chaque enfant qu'elles ont eu et qui ont été régulièrement déclarés à l'Etat civil et ce, dans la limite de six enfants.

Les bonifications sont prévues pour la femme fonctionnaire. A son profit, la loi prévoit une bonification de service d'une année pour chacun des enfants qu'elles a eus et régulièrement déclarés à l'Etat civil. Les bonifications sont aussi accordées aux hommes de rang qui ne peuvent servir au-delà de 20 ans.

La prise en compte de tous ces éléments, permet d'apprécier l'étendue des prestations du Fonds National de Retraite du BENIN.

b) Prestations du Fonds National de Retraite du BENIN

La retraite des fonctionnaires peut être : soit une pension d'ancienneté normale, soit une pension proportionnelle, soit une rente d'invalidité éventuellement cumulable avec la pension proportionnelle.

Il existe par ailleurs au profit de l'époux survivant et des enfants orphelins, une pension des ayants-droit.

La pension proportionnelle est ouverte aux agents mis à la retraite pour invalidité résultant ou non, de l'exercice des fonctions. Elle reste acquise également aux agents qui ont effectivement accompli quinze (15) ans de service. Toutefois, la jouissance de la pension dans ce cas est différée jusqu'à ce que le fonctionnaire ait atteint 55 ans d'âge.

Du point de vue de la nature des prestations, le régime du FNRB présente des similitudes avec celui de l'OBSS. Le mode de financement des deux régimes faisant appel à la contribution des assurés, les rapproche également.

Toutefois, le régime du FNRB présente quelques particularités, tant dans son financement que dans le calcul des allocations.

B - Financement du régime et évaluation des retraites dans le système du FNRB

1 - Le financement du régime

Le régime comporte deux modes de financement :

- * un mode contributif qui est à la base des cotisations patronales et salariales ;

- * un mode non contributif qui se résume en une prise en charge des prestations par le budget de l'Etat.

a) Origine des ressources du Fonds National de Retraite

Les ressources ont des origines diverses, constituées de :

- retenues prélevées sur les traitements des fonctionnaires civils et militaires affiliés ;

- contributions correspondantes des budgets des services employeurs ;

- versements effectués pour rachat des services accomplis sous les régimes de retraite coordonnés avec le présent régime ;

- versements effectués par validation de services auxiliaires et stagiaires ;

- revenus des capitaux ;
- ressources accidentelles ;
- et éventuellement, toutes subventions de l'Etat, destinées à assurer l'équilibre financier du fonds.

Il ressort de cette énumération, une variété de sources de financement du régime de retraite FNRB. Cependant, la principale source réside encore dans les cotisations qui représentent une part substantielle des recettes totales, en comparaison avec les interventions du Budget National. Les cotisations sont versées mensuellement et sont calculées par application d'un taux donné à une assiette déterminée.

b) Les cotisations du Fonds National de Retraite

Le montant des cotisations s'obtient en procédant au produit de l'assiette par un taux. Le taux de cotisation globale au FNRB est de 20%, à raison de 6% à la charge du fonctionnaire et 14% à la charge de l'administration employeur.

La comparaison de ce taux à celui en vigueur à l'OBSS, fait apparaître une grande différence. Mais cette différence ne s'arrête pas au taux ; elle touche également l'assiette qui est constituée des sommes payées au titre des traitements indiciaires, à l'exclusion des indemnités ou allocations de quelque nature qu'elles soient et des avantages familiaux.

2) L'évaluation des droits de retraite au FNRB

Il faut distinguer deux modes de calcul : celui des pensions de retraite normale ou proportionnelle, et celui des autres prestations

du Fonds National de Retraite.

a) Le calcul des pensions de retraite normales ou proportionnelles

La pension est fixée à 2% des émoluments de base par annuités liquidables. Pratiquement, le pourcentage à appliquer est obtenu en multipliant le nombre d'annuités liquidables par 2. Ainsi un fonctionnaire ayant accompli trente (30) ans de service, se verra appliquer un taux de 60% de son salaire indiciaire. Il y a donc lieu de bien décompter les annuités liquidables et de bien calculer les émoluments de base.

Pour cela, la fraction du semestre inférieur à trois (3) mois dans le total des services est négligée. Si elle est supérieure à trois mois, elle compte pour six (6) mois, soit une demi annuité. Le maximum des annuités est fixé à quarante (40). Le législateur a aussi fixé un plancher pour le montant des pensions, selon que le nombre d'annuités atteint ou dépasse vingt cinq (25) d'une part, ou selon que ce nombre est en deça de vingt cinq annuités.

La pension de retraite n'est payée que trimestriellement ; ce qui conduit à rapporter le montant annuel de la pension par le nombre de trimestre dans l'année, pour obtenir la pension trimestrielle.

b) Les autres prestations servies par le Fonds National de Retraite

Elles englobent en l'occurrence la pension de réversion, la pension d'orphelin, les allocations familiales, les rentes d'invalidité.

La pension de réversion est égale à 50% de la pension qu'avait ou qu'aurait eue le titulaire. Elle est répartie en parts égales entre les veuves et les orphelins mineurs.

En ce qui concerne les orphelins, ils ne peuvent prétendre à plus de 50% de la pension globale, étant entendu que la part revenant à chaque orphelin ne pouvant dépasser 10%. La pension est servie jusqu'à l'âge de 21 ans.

Les allocations familiales viennent s'ajouter à la rente trimestrielle. Elles sont calculées jusqu'à six enfants et cessent d'être servies dès que l'enfant atteint la majorité.

A travers l'étude de l'organisation et du fonctionnement du système de retraite légale au BENIN, il faut distinguer deux institutions Etatiques. Elles présentent des caractéristiques particulières, malgré leurs ressemblances quant à leur mode de gestion, et la technicité qui régit leur fonctionnement.

La retraite est une vieille institution dont le fondement est de garantir aux personnes âgées, un niveau de bien-être en rapport avec leur revenu. Grâce à ce système de prévoyance et d'épargne, il est fait appel à la contribution du travailleur au côté de son employeur.

Les cotisations patronales et ouvrières constituent ainsi, les composants les plus importantes des caisses de retraite qui ont la lourde responsabilité de payer les pensions aux retraités. Le nombre de retraités croît d'année en année. On assistera de plus en plus à cet accroissement, grâce au progrès de la médecine qui a permis d'augmenter l'espérance de vie, alors que le chômage sévit, l'inflation galope et les faillites d'entreprises se multiplient.

Dans ces conditions, le système de répartition qui a fait ses preuves jusqu'ici, n'est-il pas menacé de déséquilibre chronique ? Si la répartition évoque l'idée d'une solidarité des générations entières, ne serait-t-elles pas, à partir de l'inadaptation du système aux réalités socio-économiques actuelles, condamnées à régler les factures ?

Toutes ces questions interpellent, et employés et employeurs, et pouvoirs publics qui ont intérêt à cogiter sur la solvabilité des régimes de retraite en République du BENIN.

Section II Solvabilité des régimes de retraites en République du BENIN

La désagrégation du tissu économique ainsi que la sensible amélioration de l'espérance de vie plongent les régimes de retraite dans une situation critique, au point qu'on se demande si à terme, ces institutions seront à même d'honorer leurs engagements. Ainsi, que ce soit au niveau de l'OBSS qu'au niveau du FNRB, le cri de détresse est le même avec la nuance que le budget général supplée au déficit éventuel du budget annexe du FNRB.

Dès lors se pose la question de la solvabilité des systèmes mis en place et celle de l'efficacité de la technique de répartition. Il importe alors de se pencher sur le problème de l'équilibre de ces systèmes et de réfléchir sur les conséquences de leur déséquilibre sur le sort du retraité.

Paragraphe I La problématique de l'équilibre des caisses

Il y aura équilibre, lorsque l'ensemble des recettes essentiellement constituées de cotisations, permettront de couvrir la globalité des dépenses à savoir : les dépenses techniques et les dépenses de gestion. Recettes et dépenses constituent donc les éléments fondamentaux de l'étude.

Ainsi, dans le souci de l'analyse, il faudra confronter ces deux éléments afin d'apprécier l'évolution de quelques ratios pouvant témoigner de la bonne ou mauvaise santé des caisses de retraite au BENIN.

A - La situation financière des caisses de retraite

1) L'évolution des charges techniques

L'OBSS, avec une population d'assuré estimée à 51.754 personnes au 31 Décembre 1990, gère à cette même date, un effectif de 12.196 pensionnés pour une charge totale annuelle de 3.350.326.995 F CFA, tous régimes confondus (7).

Comparée à celle des exercices antérieurs, cette charge de pension est en évolution remarquable. L'un des facteurs déterminants de cette situation pourrait être l'accroissement régulier de l'effectif des pensionnés qui contraste avec le recul de la population des actifs cotisants.

Le tableau ci-dessous en dit long

(7) OBSS - Rapport d'Activités de l'exercice 1990

Tableau n° I ACTIFS COTISANTS ET PENSIONNES DE L'OBSS DE 1985 à
1990

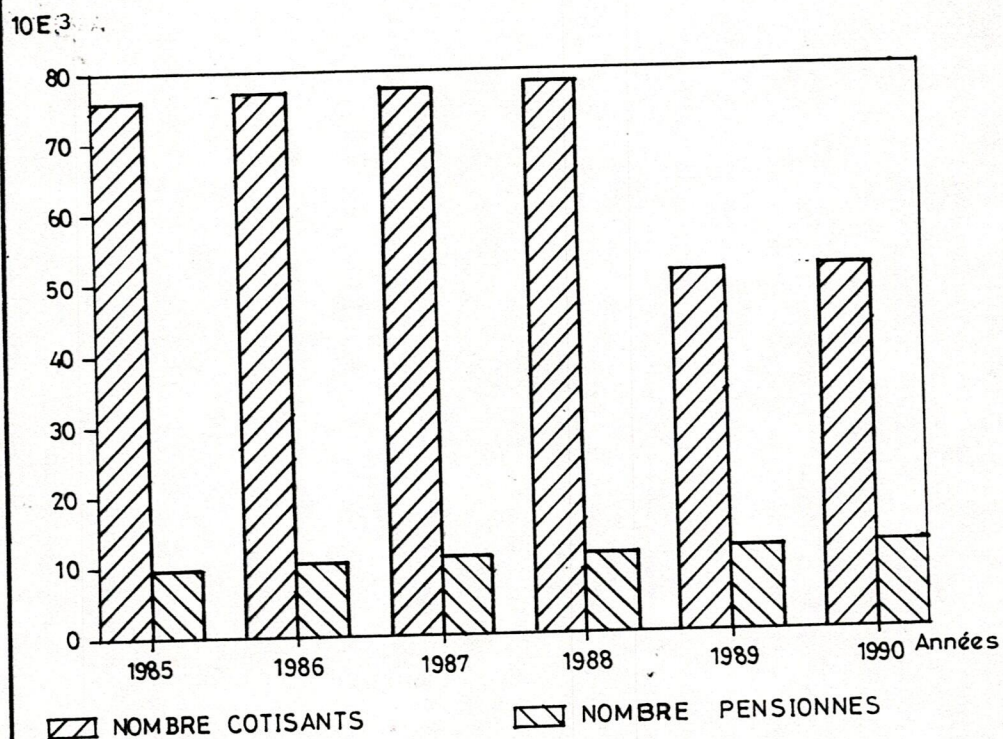
ANNEES	EFFECTIF COTISANTS	NOMBRE PENSIONNES
1985	75.864	9.490
1986	77.176	10.455
1987	77.688	10.957
1988	78.321	11.372
1989	51.166	11.904
1990	51.754	12.196

SOURCES : OBSS- Rapports d'activités

Cette tendance peut être représentée dans le graphique ci-après.

EVOLUTION COMPAREE DES ACTIFS COTISANTS ET DES PENSIONNES BENEFICIAIRES

28



L'examen du tableau et du graphique révèle que le nombre d'assurés de l'Office a évolué de façon régulière sur les quatre premières années de l'étude, avec une brusque chute entre 1988 et 1989. La timide reprise observée en 1990 est due au suivi plus rigoureux opéré par l'Office, dans les déclarations de personnel, surtout des gens de maison.

Quant à la courbe des bénéficiaires de pensions, bien qu'elle se situe au-dessous de celle des cotisants, (ce qui est d'ailleurs vital pour le fonctionnement du régime), elle n'en est pas moins ascendante avec un taux d'accroissement moyen de 5% environ, d'une année à l'autre.

Une telle situation met en lumière les difficultés prévisibles du système, lesquelles se traduisent par l'importance des charges techniques découlant des prestations servies, comme en témoigne le tableau ci-après.

TABLEAU n° II Dépenses techniques par branche à l'OBSS de 1985 à 1990

Branche		Prestation familiale		Risques professionnels		Pensions		Total
Prestation	Montant	%	Montant	%	Montant	%		
Année								
1985	884480573	34.87	159562979	6.29	1492410936	58.84	2536454488	
1986	783972489	30.72	166867948	6.54	1600526326	62.74	2551366763	
1987	798674444	28.03	163554495	5.74	1887461730	63.23	2848690669	
1988	657987513	20.46	192891238	6.00	2363596148	73.54	3214474899	
1989	468454382	15.35	160764985	5.26	2422151545	79.39	3051370912	
1990	551775665	16.46	191028855	5.70	2607522475	77.84	3350326995	

Source : Rapports d'activités OBSS

De l'examen du tableau, il ressort, que la progression des dépenses techniques est globalement régulière de 1985 à 1990 malgré la diminution sensible constatée en 1989. La réduction des prestations familiales de 29% environ en 1989 par rapport à 1988, est à l'origine de la chute des charges techniques de cette année-là. Malgré cette baisse, les prestations familiales viennent au deuxième rang, après la branche des pensions qui peut être qualifiée de garantie "vedette", avec un poids financier largement au-dessus des 50% sur toute la période de l'étude.

Ce constat vient confirmer les difficultés financières auxquelles ne peut échapper le système ; ses dépenses qui représentent chaque année, un certain multiple du produit intérieur brut (PIB), en est une illustration éloquente. Par ailleurs, la pension moyenne servie aux retraités, illustre les limites du système de répartition.

Observons ces phénomènes dans les deux tableaux ci-après.

TABLEAU n° III Prestations servies par rapport au PIB de 1985 à 1990

Années	Pensions	PIB	Pensions/ PIB
1985	1.492.410.936	469.778.000	3.17
1986	1.600.526.326	462.535.000	3.46
1987	1.886.461.730	469.554.000	4.01
1988	2.363.596.148	482.434.000	4.89
1989	2.422.151.545	489.670.000	4.94
1990	2.607.522.475	518.997.000	5.02

Sources : OBSS
INSAE

TABLEAU n° IV Prestations annuelles moyennes à l'OBSS de 1985 à 1990

Années	Pensions(A)	Nombre retraités(B)	Pension moyenne(A/B)
1985	1.492.410.936	9.490	157.261
1986	1.600.526.326	10.455	153.087
1987	1.886.461.730	10.957	172.170
1988	2.363.596.148	11.372	207.843
1989	2.422.151.545	11.904	203.474
1990	2.607.522.475	12.196	213.801

Source : Tableau élaboré à partir des données fournies à l'OBSS.

Suivant ces deux tableaux, le rapport pensions/PIB tourne autour de 4. Ce qui laisse supposer qu'en moyenne, les pensions versées par l'OBSS font au moins le triple du PIB.

D'un autre côté, l'accroissement de la population des retraités, s'est traduit par une pension moyenne relativement faible, avoisinant 40.000 F CFA par trimestre en 1985. La courbe des pensions décroît en 1989 avant de reprendre légèrement en 1990.

La pension, même si elle paraît raisonnable, n'est cependant pas de nature à assurer aux retraités, la pleine satisfaction de leurs besoins. Dans la mesure où les statistiques officielles indiquent une hausse des prix à la consommation de 7.5% par an entre 1980 et 1989, (8) une dégradation du pouvoir d'achat des retraités s'en suivra absolument. Il est souhaitable que les actifs d'aujourd'hui, commencent à réfléchir à la question.

En ce qui concerne le Fonds National des Retraites du BENIN, il souffre comme l'OBSS des mêmes maux. Mais le problème de la solvabilité se pose avec moins d'acuité à cause du concours du budget général de l'Etat.

(8) L'annuaire Jeune Afrique 92 - Rapport annuel sur l'état de l'Afrique - page 78

La caisse de retraite des fonctionnaires n'est donc pas moins soumise aux aléas démographiques, rendant précaire son équilibre. Une fonction publique forte de 46.280 agents (9) se répartissant en cinq (5) catégories ; le gel des recrutements depuis 1986, porte un coup dur au régime, dans la mesure où chaque année, l'effectif des cotisants est en baisse par rapport au nombre des partants à la retraite. A ceux-ci, il faut ajouter les départs massifs amorcés depuis 1989 dans le cadre du programme des départs volontaires à la retraite, qui se chiffrent déjà au 31 Décembre 1990, à 1.590 fonctionnaires. (10)

Malheureusement, le défaut de statistiques au niveau de la fonction publique et la non fiabilité des données disponibles sur le FNRB, n'ont pas permis une analyse scientifique du fonctionnement et du comportement de ce régime. Dans tous les cas, on doit aboutir en principe, à la même conclusion qu'avec l'OBSS.

Au demeurant, l'équilibre des caisses de retraite ne s'appréciera convenablement que lorsqu'on aura confronté les recettes aux dépenses.

2) L'évolution des ressources

Le niveau des recettes de cotisations détermine le degré d'exécution de l'engagement des caisses de retraite. En effet, la philosophie qui gouverne le système de répartition vient de l'assertion selon laquelle " le travailleur cotise ce qu'il doit mais le régime paie ce qu'il peut".

Pour faire face à la masse des dépenses présentées plus haut (cf tableau n° II), les recettes ont atteint les niveaux consignés dans le tableau suivant.

(9) Ministère de l'Emploi, du Travail et des Affaires Sociales

(10) Idem

TABLEAU n° V Cotisations encaissées par branche à l'OBSS de 1985 à 1990

Branche Prestations	Allocations familiales		Risques professionnels		Pensions		Total
	Montant	%	Montant	%	Montant	%	
1985	1732263691	47	405423417	11	154798319	42	3685667427
1986	2006856780	47	469689885	11	179361378	42	4269908043
1987	1939952378	46.99	454592890	11.01	1733533497	42	4128078765
1988	2050493744	47.02	479902791	11	1830749767	41.98	4361146302
1989	1332621947	47	311890243	11	1190853654	42	2835365844
1990	1341148230	47	313885756	11	1198472887	42	2853506873

Source : Rapport d'activité OBSS

A la lecture de ce tableau, il ressort que les cotisations encaissées au titre de l'assurance vieillesse, font constamment 42% de l'ensemble des recettes annuelles.

La constance du taux sur toute la période étudiée appuie les considérations démographiques déjà évoquées, et pourrait traduire le fait que la population des assurés, n'a pas varié de façon notable, et que les taux de cotisation sont restés statiques.

Mais quand on confronte ces taux aux proportions que la même branche des pensions représente dans les dépenses techniques, l'écart est grand et alarmant. Les gestionnaires du régime recourent à des compensations inter-régimes pour tenir les engagements. Signalons toutefois, que ces compensations ne peuvent se prolonger indéfiniment.

C'est pourquoi, un train de mesures sont en ce moment envisagées pour résorber le déséquilibre qui apparaît dans l'évolution inquiétante des ratios de couverture.

B - L'analyse des ratios

Il ressort de l'étude entreprise, que le système actuel de retraite dépend des paramètres d'ordre démographique et économique. Il conviendra en conséquence, d'apprécier le rapport démographique d'une part et le ratio de couverture des dépenses par les recettes d'autre part.

1) Le rapport démographique actif / pensionnés

Au regard des données fournies par le tableau n° I, il a été possible de confectionner le tableau qui suit, relatif au rapport actifs/pensionnés.

TABLEAU n° VI Rapport actifs / pensionnés de 1985 à 1990

Années	Cotisants/ pensionnés
1985	7.99
1986	7.38
1987	7.09
1988	6.88
1989	4.29
1990	4.24

Les chiffres ici parlent d'eux-mêmes et permettent d'affirmer que le système est influencé par un vieillissement relatif de la population. En effet, si en 1985 il faut environ 8 personnes actives pour un retraité, en 1987 il en faudra 7 actifs pour un inactif ; et en 1990, 4 pour un retraité. En l'intervalle de 4 ans donc, le rapport a chuté d'environ 50%. Il nous semble que cette dégradation serait due aux performances réalisées dans le domaine de l'hygiène et de la médecine qui font que les personnes vivent plus longtemps ; mais faut-il rappeler aussi et surtout, que l'effectif des actifs diminue constamment

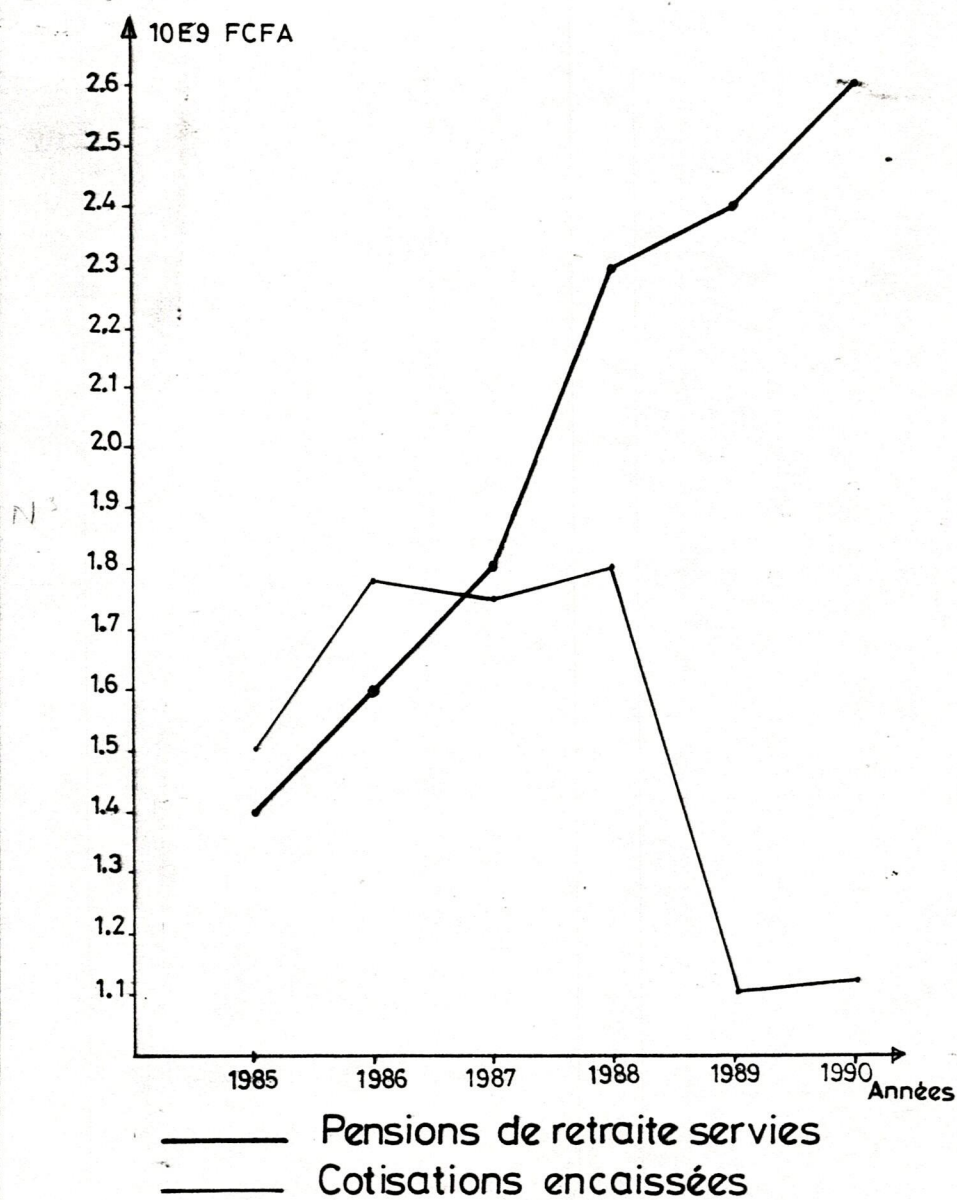
2) L'évolution du ratio de couverture des dépenses par les recettes

La situation est résumée et visualisée ici, à partir des chiffres extraits des tableaux n°II et V.

TABLEAU n° VII Ratio de couverture des dépenses par les recettes
à l'OBSS de 1985 à 1990

Années	Ratio
1985	1.04
1986	1.12
1987	0.92
1988	0.77
1989	0.59
1990	0.46

GRAPHIQUE n°2 Evolution comparée des cotisations
et des pensions à l'OBSS de 1985 à 1990



Il se dégage une dégradation très prononcée du ratio qui est passée de 1.04 en 1985 à 0.46 en 1990. Bien que la norme doit être inférieure à 1, sinon l'organisme ne pourra pas faire face aux frais de gestion, ces chiffres illustrent une décadence patente du système de répartition.

Il faut signaler que le ratio en 1985 et 1986, bien que se situant au-dessus de 1, subissait déjà depuis longtemps, cette dégradation. Il y a tout de même lieu de craindre que la retraite paisible à laquelle les personnes actives aspirent en cotisant aujourd'hui, soit compromise. Quid dans ces conditions de l'avenir des retraités au BENIN ?

Paragraphe II L'avenir des retraites au BENIN

La recherche d'un autre mode de financement de la retraite par les ménages se justifie d'autant que, des analyses du paragraphe précédent, il est suffisamment démontré que l'échec du système actuel est irréversible.

Les causes du malaise institutionnel et conjoncturel qui prévaut à l'OBSS, sont la résultante de la crise de l'emploi, de la flexibilité de l'âge de la retraite, de l'allongement de l'espérance de vie de deux années environ tous les cinq ans. (11)

D'autres raisons expliquent le déséquilibre. Il s'agit de l'application d'un ensemble de textes disparates et inadaptés qui ont permis d'accorder aux pensionnés, sans une étude préalable et sans contrepartie financière, des avantages importants.

A ces abus sur les plans administratif et politique, s'ajoute le non respect des principes techniques de prudence dans les placements.

(11) INSAE - Perspectives d'Evolution de la Population Béninoise (1980/2025) Décembre 1987, page 15

Enfin, la faillite du système bancaire a porté aussi un coup dur au fonctionnement du régime.

Dans la mesure où l'impasse du présent se répercutera sur l'avenir, il importe d'examiner les perspectives économiques et démographiques à moyen et long terme, puis à en tirer des conséquences sur le sort du futur retraité.

A -Les perspectives économiques et démographiques à moyen et long terme

En assurance, le long terme est une donnée fondamentale. Aussi l'assureur cherche-t-il à prévoir le futur.

Nous avons déjà affirmé que les phénomènes économiques et démographiques perturbent l'équilibre des régimes et donneront lieu à une population de vieillards plus nombreuse, générant des charges plus lourdes à un moment où, toutes choses étant égales par ailleurs, le bouquet des actifs cotisants s'amincira progressivement. Des projections réalisées expliquent la situation.

1) Sur le plan démographique

Le problème qui se pose, trouve sa racine dans les indications suivantes : "... au niveau mondial, en moins d'un siècle, la population âgée de 60 ans et plus va quintupler, celle des plus de 80 ans va sextupler alors que la population totale ne fera que tripler".
(12)

De cette constatation, la projection de la population Béninoise de 1980 à l'horizon 2025, donne les résultats suivants :

(12) << L'inflation vieillesse : Futuribles >> in l'Argus n° 5936 du 23 Mai 1986

TABLEAU n° VIII

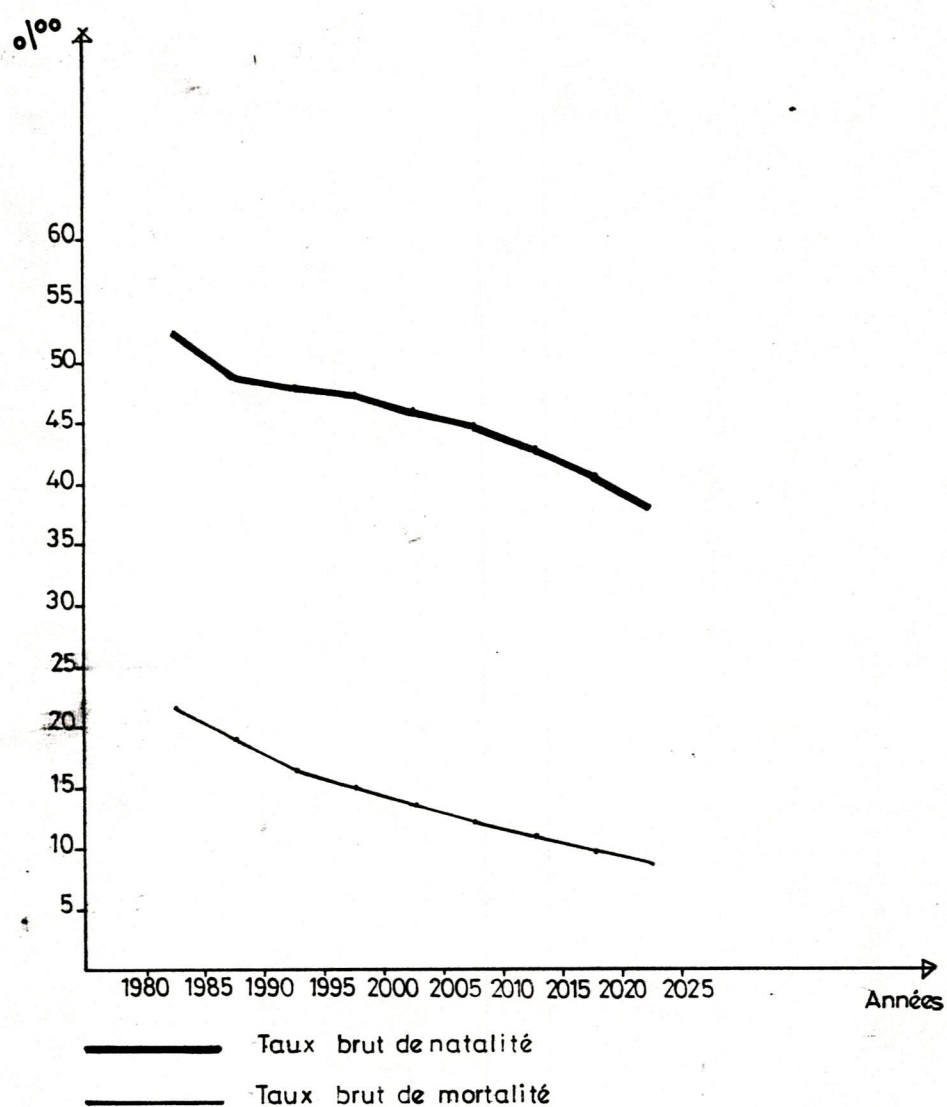
Projection de la population Béninoise à l'horizon
2025

Années	Effectifs
1980	3.464.390
1985	4.059.295
1990	4.739.449
1995	5.555.732
2000	6.550.210
2005	7.723.472
2010	9.089.236
2015	10.657.311
2020	12.451.857
2025	14.490.072

Source : INSAE - Perspectives d'évolution de
la population béninoise - Décembre 1987

La réalisation de ces projections est basée sur des paramètres dont les principaux sont les hypothèses de fécondité, les taux de natalité et les taux de mortalité. Ces deux derniers indicateurs, visualisés dans le graphique ci-après, montrent comment en face des naissances, les décès se réduisent ; d'où une durée de vie plus longue.

GRAPHIQUE n°3 Taux de natalité et taux de mortalité
de 1980 à 2025



Comme on peut le remarquer, l'évolution des deux indicateurs est décroissante. Mais le taux de mortalité reste encore le plus pertinent et témoigne qu'à l'an 2025, l'espérance de vie sera plus longue ; d'où un effort supplémentaire à fournir par les caisses de retraite qui compteront des créanciers en progression ascendante, à l'image de ce qui ressort du tableau suivant, élaboré à partir des statistiques de l'INSAE. (13)

Tableau N° IX Population de 50 ans et plus par
tranche de 1980 à 2025 - BENIN

Tranche âge	55-59	60-64	65-69	70-74	75 et plus	Total
Année						
1980	76709	69065	53709	37551	38668	363283
1985	79968	67281	56699	39659	38017	381455
1990	91595	70562	55710	42344	39728	415094
1995	106138	81310	58892	42063	42777	469493
2000	128057	94778	68436	44939	44527	552567
2005	159794	115017	80301	52765	47834	653757
2010	184859	144355	98305	62640	55154	754293
2015	195715	167851	124345	77397	65776	871050
2020	225331	178449	145592	98905	81787	1050248
2025	301296	205994	155503	116688	104209	1327938

Les données contenues dans ce tableau doivent être manipulées avec prudence. Elles démontrent combien à terme, les personnes âgées représenteront une forte proportion de la population Béninoise. Certes, toutes ces personnes ne seront pas créancières des organismes de retraite ; mais la part des retraités dans cette population ne sera pas négligeable, bien que les statistiques disponibles ne permettent pas de dire avec précision, la part attendue dans la population totale.

2) Les perspectives économiques

Les conditions de vie des retraités ne s'amélioreront pas de façon spectaculaire au cours des prochaines années, s'il faut compter avec ce seul régime de répartition. La hausse des prix dans un contexte d'inflation, est un facteur d'amenuisement du pouvoir d'achat des citoyens et surtout des retraités qui jouissent d'une pension qui n'évolue plus.

Il n'a pas été possible d'obtenir des chiffres officiels sur les activités économiques au BENIN. C'est justement ce qui rend simpliste la démonstration sur ce point. Toutefois, le problème est de taille. Pour preuve, cette réflexion du G P A qui, faisant le bilan personnel de la retraite qu'il brandit comme un outil de marketing, livre les affirmations suivantes : " demain l'heure de la retraite sonnera ; la faillite des institutions, le recul de la démographie font que la retraite confortable à laquelle vous avez rêvé, se réduira comme une peau de chagrin et, après une période laborieuse, décente ou heureuse, ce sera la misère". (14)

Ces idées ne posent évidemment que les limites du système en vigueur dont les conséquences sur le sort du retraité, sont à tout le moins néfastes.

(14) l'Argus n°5940 du 31 Janvier 1986

B - Conséquences des évolutions économiques et démographiques sur sur le sort du retraité

Les conséquences des évolutions économiques et démographiques sont déjà perceptibles dans nos précédents développements. Rien ne met le futur retraité à l'abri de l'insolvabilité du régime des pensions et pour cause ! Au 31 Décembre 1990 par exemple, le solde des besoins de l'OBSS s'élevait à 1.972.000.000 F cfa (15).

Le futur retraité dans cette ambiance pourra devenir une charge supplémentaire pour sa famille et la société à un moment où sous l'influence de phénomènes nouveaux, les solidarités claniques sont entrain de s'effriter.

Ce spectre qui plane sur le retraité béninois, doit être cerné avec beaucoup plus d'attention, dès l'instant même où une kyrielle de mesures défavorables aux personnes du troisième âge, sont envisagées dans le cadre d'un plan de redressement.

*

*

*

A travers ce chapitre, nous avons donc pu, à l'aide de multiples indicateurs apprécier la situation globale du système des pensions au BENIN. L'étude révèle certaines incohérences qui ne sont d'ailleurs heureusement pas, les spécificités typiquement Béninoises.

Les limites de la répartition apparaissent dans tous les pays. Elles tiennent en le caractère obligatoire des cotisations, sa

(15) La Nation n° 457 du 15 Avril 1992 page 5

passivité par rapport à l'économie, dans la mesure où les cotisations sont automatiquement redistribuées. Mais ces défauts cachent de multiples avantages au nombre desquels nous citerons : la solidarité entre les participants, l'insoumission à l'inflation, l'attribution immédiate de rentes.

Les difficultés de trésorerie que connaît l'Etat, ne pourront pas permettre d'envisager en tout cas, un concours financier pour résorber le déficit. Tout se résoudrait d'ailleurs à un simple report d'échéance, ce qui accentuerait le malaise. Et comme le dit si bien Joel WINTER : " D'ici l'an 2010, l'évolution démographique jusqu'à maintenant favorable, s'inversera. Les futurs retraités qui ont moins de 45 ans à l'heure actuelle, risquent de recevoir moins qu'ils n'auront cotisé." (16)

Ainsi, en dépit des avantages que confère la répartition, elle n'a pas éliminé les modes traditionnels de préparation des vieux jours, utilisés par les individus et qui se sont d'ailleurs élargis avec le temps.

(16) Joel WINTER <<Retraite par répartition - Retraite par capitalisation>> l'Argus 5883 du 28 Décembre 1984

CHAPITRE II LES AUTRES MODES DE CONSTITUTION DE LA RETRAITE

Le financement de de la retraite au moyen de cotisations, gérées par un organisme constitue une épargne dans la mesure où ces fonds correspondent à une partie du revenu non immédiatement consommée.

Concomitamment, les ménages mettent en oeuvre plusieurs autres stratégies pouvant leur garantir un revenu raisonnable dans leurs vieux jours.

Certains de ces instruments traditionnels d'épargne relèvent du système informel de retraite ; d'autres par ailleurs, s'inscrivent dans un cadre plus organisé, chacun présentant ses spécificités propres, ses vertus et ses limites.

Section I - Les instruments traditionnels d'épargne relevant du système informel de la retraite

La plupart des ménages n'ont jamais perdu de vue la nécessité de mettre à côté, une partie de leur revenu, dans le but de faire face aux événements heureux ou malheureux qui peuvent survenir.

Ainsi, en Afrique, à travers certains instruments comme les tontines, les liquidités, les livrets d'épargne, les solidarités villageoises, les exploitations agricoles et maintes autres activités, les individus préparent leur retraite.

Historiquement, c'est par le biais des solidarités claniques et des investissements personnels, consistant en l'achat de l'or et des têtes de bétail, que les gens préparaient leur retraite. Les limites de ces deux instruments qui fonctionnaient parfaitement dans une économie de troc apparaîtront avec l'usage de la monnaie.

En Europe par contre, l'assurance n'est pas forcément la solution unique au besoin de préparation de la retraite. L'épargne est orientée vers les obligations, les actions, les SICAV etc... (17)

En comparant ces deux réalités, on constate que nos spécificités tiennent compte de nos valeurs culturelles et de l'époque. Aussi, un examen attentif nous permet-il de distinguer l'épargne individuelle des instruments d'épargne collective.

Paragraphe I - L'épargne individuelle des ménages

La structure individuelle de l'épargne comprend : les comptes en banque, la réalisation d'investissements à but lucratif.

A Les comptes en banque

Objectivement dans cette étude sur la retraite, il ne pourrait s'agir de liquidité, ces disponibilités en caisse ne pouvant constituer des atouts suffisants pour la préparation efficace d'une bonne retraite. En effet, l'argent existe juste pour satisfaire des besoins ponctuels de trésorerie ou en tout des besoins, limités dans le temps.

La vision de l'épargnant n'est généralement qu'une vision à court terme. Or, financer sa retraite est une opération à long terme, d'où le risque d'incompatibilité entre les objectifs.

Les fonds déposés en banque, constituent pour l'épargnant une démarche beaucoup plus rationnelle dans la mesure où, dans le cas des espèces en caisse, l'argent peut être thésaurisé.

Cet organisme les gère avec la promesse de les faire fructifier et de les rembourser le moment venu.

(17) SICAV : Société d'Investissement à Capital Variable

Les placements pourront être faits soit sous forme de compte d'épargne avec un livret : soit sous forme de compte de dépôt à vue ou à terme. Leur rendement est fonction aussi bien de l'importance des fonds déposés, que de la durée.

On pourrait donc se fier à l'efficacité de cet instrument. Mais le maintien des espèces en caisse ou en banque à un niveau raisonnable, dépend du caractère de l'épargnant et de sa propension à consommer ses revenus.

Nous n'avons pas pu dégager l'importance de l'épargne nationale. Toutefois, nous savons qu'à côté des multiples comptes ouverts par les travailleurs, il existe une grande masse de commerçants qui font des dépôts importants. La question est cependant de savoir si ces dépôts sont constitués dans la perspective d'une retraite, du moment où bon nombre d'entre eux n'y pensent presque pas souvent.

Reste la grande masse du monde rural. Malgré la création caisses Locales ou Régionales de crédits Agricoles et Mutuels, CLCAM-CRCAM structures bancaires chargées de drainer l'épargne de cette couche, force est de constater que l'épargne collectée n'a servi à rien. Mieux encore, le manque d'informations et l'inorganisation des paysans, font qu'ils vivent au jour le jour, presque insouciants de leurs conditions de vie future.

La constitution d'une retraite par épargne repose sur le long terme, et dépend du rendement et de l'inflation galopante de l'argent placé. Or, les taux de placement sont bas. (18) A cela s'ajoutent la liquidité des banques et leur fermeture, créant ainsi une méfiance vis à vis des nouvelles institutions financières.

(18) Le taux actuellement pratiqué par les banques est de 7 %

L'utilisation des comptes en banque pour le financement de la retraite a ses limites. Peut-être permettent-ils de régler les problèmes de début de retraite.

Parfois, certains ménages immobilisent leurs ressources dans d'autres activités rémunératrices.

B- Les autres formes d'épargne

La partie du revenu non immédiatement consommée peut être investie dans beaucoup d'autres domaines. Ces investissements peuvent procurer à l'épargnant, des revenus substantiels constituant un complément indispensable, voire même une source essentielle de ressource pour la retraite.

Ainsi, au lieu de thésauriser les fonds ou de garder l'argent en banque, il est possible de contourner les risques d'une érosion monétaire, par la construction d'une maison, l'exercice d'activités agricoles, commerciales ou de transport. Il faut signaler toutefois, que les activités commerciales ou de transports sont interdites aux fonctionnaires.

En construisant une maison, l'intéressé peut vouloir se comporter comme un bailleur. L'investissement dans l'immobilier étant assis sur le long terme, les revenus que l'on y tire, peuvent permettre de vivre décemment pendant la retraite ; c'est donc un moyen de préparation de la retraite. Toutefois, l'immobilier est également en crise aujourd'hui. Les gains réalisés dans ce secteur ne sont donc que l'affaire de quelques nantis qui ont su, à travers leurs projets et réalisations, répondre aux attentes des preneurs, en l'occurrence de la catégorie des bourses moyennes.

La construction d'une maison dans un but d'en tirer des revenus, n'apporte qu'une solution partielle au problème du troisième âge.

Quant aux activités commerciales, elles procèdent du même raisonnement. Et tout permet d'émettre des réserves aussi sur l'efficacité totale de cet instrument de préparation individuelle de la retraite. Le commerce a aussi ses hauts et ses bas. Sa finalité étant de brasser des fonds, la question se posera souvent de savoir si l'individu qui effectue le commerce a toujours la force de caractère nécessaire pour s'interdire de verser dans l'excès.

Dans le domaine agricole, les aléas climatiques ainsi que les nombreux risques auxquels sont exposés les agriculteurs ne permettent pas de tabler systématiquement sur l'efficacité de cet instrument dans le financement de la retraite. Certes, l'agriculture a fait ses preuves. Mais il faut compter avec les revers de situations. D'ailleurs une assurance-vie, malgré les dispositions légales et les multiples souhaits formulés pour du monde paysan, rien n'a été encore fait. Les raisons qui président à cet état de choses, résident dans l'inorganisation des paysans et dans les difficultés évidentes, de cerner tous les paramètres pouvant être sources constantes de revenus pour les paysans.

L'épargne individuelle a donc ses avantages qui s'échellonnent pour la plupart sur le court terme. Elle ne règle donc pas tous les problèmes que l'on pourrait rencontrer sur le plan social. Ses faiblesses conduiront à rechercher et à développer d'autres instruments, notamment les tontines et les coopératives d'épargne.

Paragraphe II Les instruments collectifs d'épargne

Face à la modicité des revenus individuels, certaines couches de la société ont souvent éprouvé la nécessité de se mettre en commun,

pour mobiliser leurs ressources. C'est ainsi que, par le truchement des tontines, des mises dans le capital des sociétés, et des solidarités villageoises, les individus apportent des solutions plus ou moins durables, à leurs besoins immédiats et futurs .

La question à se poser est de savoir si ces diverses formes collectives d'épargne permettent d'atteindre l'objectif visé.

A - Tontines et actions de solidarité

Dans son essence et dans son fonctionnement, la tontine en Afrique, s'éloigne du sens original que lui a donné LORENZO TONTI "chez nous. La tontine est une opération qui consiste en ce que deux ou plusieurs personnes(hommes et / ou femmes) qui se connaissent très bien et qui se font mutuellement confiance, conviennent de se verser réciproquement (à tour de rôle et à échéance fixe, conformément au calendrier établi) une certaine somme d'argent" (19). Ce qui se passe donc au BENIN est abusivement appelé tontine. Pour éviter de semer la confusion, il convient de le désigner par une autre terminologie.

L'association tontinière relève du secteur informel et suppose au départ, la rencontre des personnes éprouvant le besoin de capitaliser dans des délais relativement courts.

La tontine permet d'avoir un capital substantiel, d'imposer la réalisation d'économie forcée, de faire jouer la solidarité et les liens de parenté entre les membres, pour échapper aux exigences des usuriers.

(19) NGIYENE Amena Lubana : << le boum associatif tontinier en Afrique subsaharienne-simple phénomène de mode ou solution d'avenir dans la lutte quotidienne contre la misère rurale et urbaine>> in revue Développement et coopération n°1 -1991 page 8

Pour NGIYENE AMENA LUBANA, " l'association tontinière sert à promouvoir toute action de solidarité et à constituer périodiquement un marché informel clos, permettant au membre dont c'est le tour, de lever les mises, d'accéder au crédit et pour les autres, de placer leur épargne". Les opérations monétaires constituent en réalité un endettement pour les premiers bénéficiaires, et un véritable épargne pour les derniers, à condition que la monnaie de référence soit convertible et stable, l'inflation peu élevée.

Au BENIN, face à l'incapacité des structures existantes de répondre aux besoins de la population, la tontine a su s'engager dans un créneau important. Certains auteurs ont d'ailleurs parlé de "boulou associatif tontinier" et se pose la question de savoir s'il s'agit d'un simple phénomène de mode, ou d'une solution d'avenir dans la lutte quotidienne contre la misère.

Cette précision nous permet alors de dégager les atouts, des tontines avant d'énumérer leurs faiblesses quant à leur aptitude à financer une retraite durable.

Les principaux atouts du système tontinier sont: la personnalisation des relations entre membres, la souplesse de fonctionnement, la solidarité entre membres. Mais ces incontestables qualités ont en face, d'importants défauts au nombre desquels l'on pourra citer : la nature éphémère de l'association tontinière elle-même, le risque de thésaurisation pour les membres levant les mises, et le recours au prêt usuraire pour les autres épargnant en attente de tour. De plus, les sommes d'argent épargnées par chaque membre au cours du cycle tontinier, ne produisent pas d'intérêts; ce qui constitue une véritable perte du pouvoir d'achat dans les régions où l'érosion monétaire sévit.

Le mouvement tontinier est une arme efficace incontestable aujourd'hui dans le circuit économique national. Beaucoup de gens entreprennent des activités rentables à partir des mises levées, malgré ses insuffisances. D'autres solutions sont encore apparues à la suite.

En ce qui concerne les actions de solidarité ; c'est la marque caractéristique de l'Africain tramé dans son tissu sociologique. Les règles de vie en communauté exigent que des aides soient portées par les membres du clan valides aux personnes âgées. Il s'agit d'un système qui fonctionne selon le mode de la répartition ; car la solidarité joue à fond entre les générations successives.

Mais de nos jours, cette solidarité est en voie de disparition sous l'influence de phénomènes nouveaux, condamnant les jeunes à l'exode rural et accentuant l'individualisme.

B - Les coopératives d'épargne et de crédit

Au moment où s'essoufflaient les coopératives agricoles, les coopératives de production et les coopératives de consommation, il s'est développées des coopératives d'épargne et de crédit qui constituent en fait, un instrument d'épargne collective.

L'indice de pénétration tontinière de l'ordre de 70% , est cependant largement supérieur à celui de pénétration coopérative, inférieur à 1% dans le tiers monde. (20)

A côté de ces formes classiques d'épargne, nous pouvons également évoquer les prises de participation dans les sociétés pour achat d'actions ou d'obligations par quelques personnes. Ces différents titres mobiliers, leur confèrent des revenus variables ou fixes selon la nature des titres.

- La faiblesse des revenus au BENIN, a laissé ce domaine pratiquement inconnu de la grande masse des travailleurs. Ensuite, les entreprises rentables ne sont pas légion non plus, et souvent, c'est prétendre de grands risques que de souscrire aux actions.

- Le fait qu'il n'existe aucune bourse pour coter les actions, met les profanes dans l'embarras.

Ceci contraste avec la structure de l'épargne financière des ménages français par exemple, qui comprend entre autre rubrique, les liquidités, les comptes sur livrets, les comptes de dépôts à terme, l'épargne logement, les bons, les valeurs mobilières. Entre 1980 et 1990, certains instruments d'épargnes ont atteint les 3.500 milliards de Francs français (21) avec l'émergence et le développement des SICAV, ainsi que l'attrait que constitue pour les ménages, l'assurance sur la vie dont certaines combinaisons ont été utilisées comme produits de retraite.

Section II L'assurance-vie et le financement de la retraite

Dans les pays développés et de plus en plus dans nos pays, il presque toujours préoccupées de leur avenir, en souscrivant des contrats-vie.

(21) Patrick ARTUS << vos retraites sont utiles à l'Economie >> in DYNASTEURS n° 63 Octobre 1991 page 36

L'assurance sur la vie est l'une des plus anciennes branches des assurances terrestres. Les personnes nanties et informées se sont s'agit d'un produit non obligatoire. Mais l'intérêt que l'on lui porte dans les pays développés, est remarquable. En France par exemple, les assurances sur la vie représentent 60% des primes totales du marché (22).

Le contrat d'assurance sur la vie est un contrat découlant des engagements basés sur la vie humaine et crée des relations entre quatre(4) personnes: l'assuré- le souscripteur- le bénéficiaire- l'assureur.

En réalité, il se révèle être une double opération d'assurance et d'épargne, faisant intervenir des données scientifiques, basées en l'occurrence sur les commutations .

A partir de cette analyse sommaire, il faut présenter l'assurance-vie dans ses grandes lignes avant d'aborder la situation du marché béninois de l'assurance-vie.

Paragraphe I Présentation générale de l'assurance-vie

D'après le mode d'exploitation, on distingue en générale :

- la branche populaire introduite en France après la guerre 1914-1918 ;
- la grande branche ;

(22) SONAR Programme d'action de la direction générale - 1987 page 27

- la branche collective ou assurance de groupe créée vers 1935. Le groupe ici, peut être à adhésion obligatoire ; il peut également - être un groupe à adhésion facultative.

Ces différentes formules sont vendues à travers certaines combinaisons, à l'intérieur desquelles on peut noter les assurances en cas de décès, pure opération de prévoyances ; et les assurances en cas de vie, qui sont au contraire, des opérations d'épargne.

A - Les différentes combinaisons

1) Les assurances en cas de décès

C'est une opérations de prévoyance par laquelle l'assureur promet le versement d'un capital à l'occasion du décès de la personne assurée.

Sous cette rubrique, figurent la temporaire décès et la vie entière.

La temporaire-décès garantit le paiement d'un capital en cas de décès de l'assuré, à condition que le décès survienne pendant la période d'assurance.

Le capital souscrit peut être décroissant(c'est le cas des crédits amortissables pour lesquels l'assureur garantit la banque contre l'insolvabilité de l'emprunteur) ; il peut également être constant et l'assurance permet ainsi, de couvrir les découverts bancaires.

La temporaire-décès peut être accordée avec contre-assurance. Dans ce cas, l'assureur, moyennant une prime un peu plus élevée, rembourse les primes versées par le souscripteur, si l'assuré est encore vivant au terme du contrat.

La vie entière quant à elle, est la combinaison par laquelle l'assureur promet le versement du capital stipulé au décès de l'assuré et ce, quelle que soit la date dudit décès, postérieurement à la prise d'effet du contrat. La prime peut être temporaire ou viagère. Mais il est toujours possible aux souscripteurs, de se libérer à l'origine par le versement d'une prime unique.

Le contrat vie entière peut être différé avec contre-assurance. Ici les primes payées sont remboursées si l'assuré décède avant l'expiration du délai fixé.

Dans l'opération d'assurance-vie, le décès est véritablement le risque que l'assureur assume. Mais au-delà de ce risque, certaines personnes sont animées par le souci de se constituer une épargne. On opère ainsi un glissement de situation, faisant généralement du souscripteur, le bénéficiaire du contrat.

2) Les assurances en cas de survie

L'étude des cas de décès des hommes a permis de confectionner les tables de mortalité. On a pu dégager à contrario, les tables de survie nécessaire dans le développement des garanties d'épargne.

Une combinaison principale retient ici l'attention : il s'agit du capital différé duquel découlent toute les autres combinaisons.

Dans le capital différé, l'assureur s'engage, moyennant paiement d'une prime, à verser un capital au bénéficiaire, au terme du contrat, à condition que l'assuré soit vivant à cette date. Il s'agit bien d'un produit d'épargne qui peut même être conçu avec contre-assurance, l'assureur remboursant les primes déjà payées au cas où l'assuré succomberait avant l'échéance du contrat.

On comprend ainsi pourquoi ce produit a été utilisé pendant longtemps comme produit de retraite.

Quant à la rente, est une variante du capital différé. Elle peut être immédiate, différée, temporaire, viagère, certaine, réversible sur une autre tête. Ces propriétés caractéristiques de la rente en tant que produit d'épargne, justifient également son utilisation usage comme produit de retraite.

Mais entre le décès et la survie, il s'est interposé l'assurance mixte qui est une garantie hybride. Le capital est exigible si le décès survient avant le terme du contrat, ou si l'assuré est vivant à cette date. La mixte renferme également une dose d'épargne et il est possible de s'en servir pour préparer sa retraite. Le contrat mixte peut être simple, à capitaux distincts ou avec paiement anticipé.

D'autres combinaisons existent en assurance-vie et vont dans le sens de la perfection des contrats. Nous pouvons citer entre autres:

- l'assurance de terme fixe,
- l'assurance dotale,
- l'assurance combinée,
- l'assurance éducation.

B - Les spécificités techniques du contrat d'assurance sur la vie

On reproche souvent à la police d'assurance vie, d'être trop chère, Ce qui constitue un handicap au développement des produits classiques vie sur les marchés Africains dont le BENIN.

1) Les données économiques du contrat-vie

Intéresserons-nous plus spécifiquement à la prime d'assurance. La prime, c'est la contrepartie de la garantie que l'assureur offre à l'assuré. Elle est obtenue à l'aide d'instruments de calcul précis, notamment des tables de commutation qui intègrent les données purement financières aux probabilités viagères.

Elle se décompose comme toute prime en :

- prime pure ;
- chargement d'acquisition ;
- chargement de gestion ;

La prime à payer est fonction du montant du capital souscrit, de l'âge de l'assuré, de la périodicité de versement des primes, de la durée du contrat et de la nature du produit souscrit.

A la prime nette, on ajoute des accessoires et coût de police. Et, par application d'un taux de taxe, fixé par la réglementation, on obtient la prime totale à payer annuellement. Si le souscripteur désire payer périodiquement, il est ajouté, un chargement de fractionnement, variable selon la périodicité retenue.

Au BENIN, il n'y a pas eu une politique d'incitation fiscale susceptible d'encourager les épargnants. Le résultat est que les contrats-vie sont imposés presque au même taux que les contrats obligatoires, ce qui rend la prime à payer fort onéreuse.

Cela décourage ainsi les assurés potentiels. Le taux de taxe appliqué aux produits-vie est de 5%, alors qu'au TCHAD, il est à peine 1.25%, au moment où en ALLEMANGNE, au PAYS-BAS, au ROYAUME UNI, les contrats-vie ne sont même pas imposés. (23)

Il serait donc judicieux que les produits d'assurance-vie soient assortis de conditions fiscales assez avantageuses, comme en France où l'assuré bénéficie d'une réduction d'impôt de 25% de la prime nette plafonnée à 4000 FF plus 1000 FF par enfant. Il s'agit en fait de mesures de défiscalisation et d'octroi d'avantages fiscaux accordés à l'assuré qui a aussi la faculté d'exercer certains droits sur son contrat.

2) Les droits de l'assuré sur le contrat

La consécration de ces droits procède de la rigidité des produits-vie classiques qui appellent que certaines notions soient clarifiées.

Les droits en question concernent le rachat du contrat, sa mise en réduction, l'avance, la résiliation, toutes notions tournant pour l'essentiel autour de la provision mathématique.

On voit apparaître la complexité du mécanisme de l'assurance-vie, aujourd'hui mal accueillie par les assurés. C'est la raison pour laquelle, de plus en plus, les assureurs proposent au marché, d'autres produits plus libéraux, qui tiennent grand compte des besoins, mais aussi des capacités du client.

(23) FANAF - in Jeune Afrique Economie - n°140 Février 1991 page 93

Ainsi en France, en l'espace de deux ans, on est passé du Plan d'Epargne Retraite (P E R) au plan d'épargne populaire (PEP). (24)

Les produits de retraite complémentaire vendus par les assureurs, vont des régimes à cotisations définies, aux régimes à prestations définies auxquels s'ajoutent les indemnités de fin de carrière et la retraite complémentaire en sursalaire. L'accent est davantage mis sur l'assurance de groupe, une fiscalité intéressante, un réseau performant d'agents chargés de la distribution de ces produits, des garanties adaptées aux besoins du client, le tout baignant dans un environnement juridique économique et financier assez sain.

Dans ce contexte favorable où l'assurance devient un produit de civilisation, tout le monde est préoccupé par sa retraite, et les assurances inspirent davantage confiance.

Au BENIN malheureusement, les produits-vie classiques qui pourraient servir de base à la nécessaire capitalisation aujourd'hui, n'ont été qu'insuffisamment exploités. Le marché Béninois de l'assurance-vie présente donc, une forte décadence.

Paragraphe II Le marché Béninois de l'assurance-vie

A la lumière des problèmes soulevés dans le paragraphe précédent, il est maintenant possible de considérer que l'assurance-vie est un produit d'élite au BENIN. Hormis la garantie temporaire-décès liée au crédit, qui devient en fait un produit obligatoire pour les candidats aux crédits bancaires, il est souvent rare que les individus aillent volontairement vers l'assureur-vie.

(24) Patrick SAILLY << les retraites en l'an 2000 >> l'Argus du 26 Avril 1991 page 1243

Il existe à cela, plusieurs facteurs qui justifient la regression constante du portefeuille vie.

A - La branche handicapée au BENIN

La décision de nationalisation de 1974 a confié l'exercice du monopole des opérations d'Assurance et de Réassurance, à la Société Nationale d'Assurances et de Réassurance (SONAR).

Le marché a donc réalisé des performances plus ou moins bonnes, dans une conjoncture déjà difficile.

Avec un chiffre d'affaires avoisinant les trois milliards de Francs CFA, la branche vie occupe une part très faible des émissions qui s'amenuisent d'année en année. De 427.284.253 F CFA en 1981, ces émissions sont passées à 210.567.540 F CFA en 1982 puis à 71.358.650 F CFA en 1987, pour se retrouver à 45.226.019 F CFA en 1990 (25). Ainsi, après avoir atteint 22.50% des émissions globales en 1981, les émissions vie passent à 2.44% en 1987, pour se situer à moins de 1% en 1990.

Ces chiffres indiquent que la branche vie est réellement en queue de peloton. Ce qui peut avoir pour cause, la désaffection des citoyens vis-à-vis des produits vie. Constituer donc une épargne par l'assurance, n'est pas le souci de la majorité des gens.

En effet, la quasi totalité des émissions en vie sont liées aux crédits bancaires. Ainsi, de toutes les combinaisons énumérées plus haut, le portefeuille vie de la SONAR n'est dominé que par la temporaire- décès et l'obsèque qui ne sont pas des produits de retraite. Ils sont suivis de la mixte qui peut servir elle, de garantie d'épargne.

(25) SONAR - Etats financiers 1990

L'octroi d'un crédit à la banque est sujet à la souscription d'une assurance en cas de décès. Les polices ainsi souscrites, rentrent dans une convention. Il existe aussi quelques contrats temporaires individuels.

Le lien étroit qui existe entre crédit bancaire et assurance, ne permet pas la constitution d'une épargne pour sa retraite. Il rend le portefeuille plus vulnérable aux variations de la conjoncture économique et l'est davantage, lorsqu'on procède à une redéfinition de la politique de crédit. La décadence du secteur bancaire au BENIN a porté un coup dur au portefeuille. La reprise amorcée depuis les deux dernières années, devrait permettre une relance du volume des émissions. Mais cet élan est encore timide, en raison de la politique prudente de distribution du crédit par les banques. Il reste que le produit grande branche pouvant être utilisé comme produit de retraite occupent dans le portefeuille de la SONAR, une part très faible ainsi que le montre, le tableau suivant.

TABLEAU n° X Proportion de l'assurance mixte dans le portefeuille vie de la SONAR de 1985 à 1990

Années	Ensemble Vie	Mixte	%
1985	115.122.564	16.560.117	14.38
1986	86.152.033	14.954.593	17.58
1987	71.358.650	16.270.966	22.80
1988	101.220.694	14.224.681	14.05
1989	84.902.152	10.713.371	12.61
1990	45.226.019	9.027.158	19.96

Source : SONAR- service vie

On observe une sous représentation des produits de grande branche dans le portefeuille. En effet, les contrats mixtes représentent en moyenne moins de 20% du portefeuille vie, indice patent d'un marché déséquilibré.

Toutes les perspectives d'extension réelle du marché doit être mitigée, attendue la sortie en cascade de plusieurs assurés du portefeuille. Ceux-ci, devant leurs inquiétudes sur le sort de la SONAR, ont tôt fait de racheter leur contrat, aux temps forts des discussions encore en cours sur l'ouverture du marché des assurances au BENIN.

Dans ces conditions, il ressort que le marché de la retraite est totalement inexploité au BENIN. Il convient d'en rechercher les freins, pour mieux cerner les possibilités d'une redynamisation efficace.

B - Les facteurs de blocage de l'assurance-vie au BENIN

Dans les pays développés, l'assurance-vie est perçue comme une nécessité vitale. Son taux de diffusion dans les ménages Français atteint les 60% (26). Aucun pays Africain n'approche cette performance. Plusieurs facteurs expliquent cet état de choses et peuvent être classées en deux groupes :

- les causes lointaines et exogènes ;
- les causes internes à la compagnie nationale.

(26) Dominique STRAUSS-KAHN ET Denis KESSLER - l'épargne et la retraite - Edition ECONOMICA - 1982

1) Les causes lointaines et exogènes

Elles concernent les pesanteurs sociologiques qui caractérisent chaque pays Africain, la faiblesse de l'épargne nationale, les problèmes posés par le transfert à la SONAR, des portefeuilles des anciennes compagnies, l'absence d'un marché financier et l'incidence de la fiscalité.

Jusqu'à un passé récent et même aujourd'hui encore, certaines personnes renoncent à cotiser pour leur décès. Cette philosophie s'inspire des traditions religieuses qui interdisaient aux individus, de spéculer sur leur vie. "Le temps n'appartient qu'à Dieu...." dirait-on. Cette manière de penser n'a pas permis une véritable éclosion des produits vie dans les mentalités.

A côté des raisons religieuses, il y a les structures sociologiques ainsi que la détérioration du système financier qui ont influencé considérablement l'assurance vie au BENIN. En effet, l'individu pouvait compter sur le groupe social pour régler de nombreux problèmes. Cette solidarité villageoise, comparable à l'assurance-vie dans les pays développés, prend du recul de plus en plus, sous le double effet de la modernisation et de l'exode rural. Mais le phénomène réapparaît en ville et entrave tous les efforts des assureurs, tendant à mettre en place une industrie d'assurance digne de ce nom.

Une autre raison au blocage de l'assurance-vie réside dans la qualité des placements effectués, lesquels ne répondent pas toujours aux exigences de sécurité, de liquidité, de rentabilité, de diversité de toute bonne gestion financière. Mais l'absence d'un marché financier, tient pour une grosse part dans cette situation.

A côté de l'inexistence de marché financier figure en bonne place, la faiblesse du pouvoir d'achat des consommateurs.

Les revenus des ménages se répartissent en général, entre la consommation et l'épargne. Compte tenu de leur niveau relativement bas, la propension des agents va vers la satisfaction en priorité, des besoins de consommation les plus primaires. L'assurance relevant du domaine de l'épargne, subit les contre coups de ce niveau dérisoire de revenu.

Reste enfin le problème de transfert des portefeuilles des anciennes compagnies à la SONAR. Ce transfert constitue encore à l'heure actuelle un handicap au développement de l'assurance-vie au BENIN.

En effet, à la suite des nationalisations de 1974, certains assurés ont continué, après cette date, à subir des prélèvements correspondant aux primes, sur leurs comptes. Ils étaient orientés par la suite vers la SONAR, pour la liquidation de leurs droits. La SONAR opposait sa non-garantie, arguant que les portefeuilles des contrats concernés ne lui étaient pas transférés. Cette situation a eu de sérieuses repercussions sur le développement de la grande branche, du fait de la contre-publicité qu'elle a engendrée sur l'image de la SONAR. Aujourd'hui, la plupart des individus sont réticents à l'assurance-vie parce qu'ils ne veulent plus subir ce sort.

Mais ces facteurs ne sont pas révélateurs de toutes les causes de la regression de la branche vie. D'autres facteurs internes expliquent aussi le déséquilibre.

2) Les causes internes de la regression

La sous-information du public constitue certainement, le premier facteur de cette situation. La complexité des contrats et le flou entretenu par les assureurs sur les produits, ont largement contribué à la situation présente.

Peu de clients comprennent que l'assurance-vie constitue une épargne. N'étant pas renseignés, les gens préfèrent procéder à la thésaurisation ou à l'accumulation des ressources, au détriment d'une épargne plus rémunératrice.

L'usage d'un tarif qui est loin de révéler le vrai visage de la mortalité Africaine, provoque de la part du souscripteur, un effort financier soutenu. Et, dans l'impossibilité de poursuivre son contrat, le rachat intervient.

On peut par ailleurs, reprocher à la SONAR, de n'avoir pas mis sur le marché, des produits variés, ni adaptés aux besoins des prospects. Un bouquet de deux garanties seulement sont offertes à tous les clients, alors qu'il aurait fallu des contrats sur mesure, c'est-à-dire tenant compte d'une évaluation permanente des besoins de l'assuré, et conciliant les deux variables qualités / prix.

Dans le même ordre d'idées, il n'existe pas un programme cohérent avec des objectifs clairement fixés, des cibles à atteindre par un réseau de prospecteurs organisés. Il est encore dramatique que les producteurs chargés de vendre les contrats-vie n'ont pas toujours la formation et le profil recommandés. Enfin peu de contrats de groupe sont réalisés.

Somme toute, il se dégage des insuffisances. La nécessité de rechercher d'autres solutions devient incontournable.

CONCLUSION PARTIELLE

L'étude qui précède a permis de mettre en évidence, la situation financière critique des caisses de retraite et de répertorier les instruments du secteur informel de l'épargne avant d'examiner les combinaisons de l'assurance-vie. Chacune des stratégies présente certes ses atouts, mais encore ses limites.

L'assurance-vie paraît le plus répondre aux objectifs de la retraite, à travers certaines de ses combinaisons. Cependant, la lourdeur et la complexité de la gestion des produits classiques, les difficultés d'ordre technique et commercial, justifient la réorientation des prestations attendues par la conception de produits plus souples et plus modernes.

Les individus deviennent de plus en plus préoccupés par leurs vieux jours, surtout qu'ils prennent davantage conscience des limites des caisses classiques.

L'espérance de vie s'est améliorée et le souci est de pouvoir maintenir son standing de vie, d'actif, même à la retraite.

On peut affirmer sans une ombre de doute, que l'assurance retraite a une opportunité de marché, à travers des personnes actives qui n'ont accès ni au régime de l'OBSS, ni à celui du FNRB. Elle sera également utile aux professions libérales ainsi qu'aux travailleurs qui, bénéficiant d'un système de protection, ont besoin d'avoir une retraite complémentaire. L'opportunité de marché se dessine enfin à travers les travailleurs du secteur non structuré et notamment, les artisans.

A la suite de l'examen du besoin de retraite, quels seraient le contenu de la garantie et les conditions de mise en place du produit retraite au BENIN ?

DEUXIEME PARTIE

PLAN DE MISE EN PLACE D'UN SYSTEME D'ASSURANCE

RETRAITE PAR CAPITALISATION AU BENIN

La recherche d'une nouvelle voie pour les retraites paraît aujourd'hui, une nécessité impérieuse, au regard du déficit de la branche des pensions.

le niveau du déséquilibre, est tel qu'on s'achemine vers une incapacité des caisses à tenir d'ici à une très brève échéance, leurs engagements vis-à-vis des pensionnés.

Le recours à la capitalisation pourrait être une solution aux multiples inquiétudes des futurs retraités. En effet, bien que certains auteurs déniaient les vertus de cette capitalisation, l'unanimité semble pourtant se réaliser sur la nécessité de concevoir un autre mode de financement et de gestion de la retraite. Cela est d'autant vrai que des approches sont préconisées en vue de corriger l'incohérence du système de répartition et d'atténuer ses difficultés. Entre autres solutions il faut mentionner : (27)

- la réduction des prestations ;
- le plafonnement des pensions ;
- l'augmentation des taux de cotisations ;
- le recul de l'âge de la retraite ;
- l'adoption d'un code de Sécurité sociale ;
- la modification du mode de calcul des pensions.

Mais aucune de ces mesures ne semble prendre en compte tous les paramètres du problème, au point de produire un résultat compatible

(27) La Nation n° 457 du 17 Avril 1992 page 5

avec les intérêts des acteurs en présence. Une brève étude de faisabilité de ces stratégies sur les plans politique, institutionnel, social, culturel et financier, révèle beaucoup d'obstacles qui rendront pratiquement difficile leur application.

La plupart de ces stratégies s'éloignent d'ailleurs de l'objectif essentiel qui est de garantir au travailleur d'aujourd'hui, une bonne retraite demain, en lui maintenant son pouvoir d'achat à un niveau raisonnable.

De ce fait, la retraite par capitalisation trouve sa justification. Mais la situation actuelle du marché permet-elle une exploitation judicieuse de ce créneau ? Comment le marché va réagir à l'introduction de ce nouveau produit ?

Et quelles sont les conditions techniques requises pour une meilleure mobilisation de l'épargne des ménages ? Toutes ces questions seront examinées après avoir présenté le contenu de l'assurance retraite par capitalisation.

CHAPITRE I

LES TYPES DE GARANTIES

Dans son essence, la capitalisation consiste à verser dans un compte individuel, des cotisations et à les capitaliser à intérêts composés, sur une période plus ou moins longue, en tenant compte des tables de mortalité.

Comme l'assurance vie classique, on distingue plusieurs combinaisons à l'intérieur de la garantie retraite. Mais ces combinaisons ne pourront fonctionner pleinement que si certaines conditions techniques d'exploitation sont réunies.

La particularité de ces produits dits de la quatrième génération, est qu'ils reposent sur la recherche d'un meilleur rendement des placements. Ils sont d'un maniement souple et présentent une transparence dans leur gestion.

L'étude de la mise en place des plans de retraite doit permettre d'affirmer si l'introduction de ces plans est possible ou non sur le marché Béninois de l'assurance. Une fois les différentes options identifiées et un choix opéré compte tenu de l'environnement, il nous faut examiner les bases techniques de l'assurance retraite.

SECTION I CONTENU ET FONCTIONNEMENT DES GARANTIES

Les produits de retraite peuvent être souscrits à titre individuel ou dans le cadre d'un groupe donné. Dans ce dernier cas, ils tiennent compte de façon harmonieuse, des perspectives démographiques.

D'origine Anglo-Saxon, ces produits étaient du type "universal life". Par la suite, en raison des chargements trop lourds et du faible rendement financier qui les caractérisaient ces anciens contrats, les Compagnies Européennes les ont transformés pour les adapter à leur environnement juridique et financier.

Les produits de retraite, sous leurs formes élaborées, n'ont gagné les marchés Africains que dans un passé récent. On y décèle un modèle Africain, inspiré en partie des modèles Occidentaux, mais tenant compte des particularités économiques, financières et démographiques des pays du continent : il s'agit des produits retraite de la CICA-RE. (28)

Paragraphe I - Les produits de retraite individuelle

Les produits de cette catégorie comportent soit uniquement un volet épargne, soit à la fois un volet épargne et un volet prévoyance garantissant un capital en cas de décès.

Contrairement aux produits classiques d'assurance-vie où la prime est surtout fonction du capital souscrit, ici, on part plutôt de la prime, c'est à dire du montant que le souscripteur est en mesure de payer librement à chaque échéance. Le jeu est donc clair dès le départ. La prime totale ainsi payée sera dépouillée du coût de police et des taxes, pour obtenir la prime commerciale.

La prime ainsi obtenue est scindée en deux parties :

- une prime de décès correspondant au coût annuel du décès ;
- une prime d'épargne, obtenue par différence entre la prime commerciale et la prime de décès.

(28) CICA-RE : Compagnie Commune de Réassurance des Etats membres de la Conférence Internationale des Contrôles d'Assurances.

La prime d'épargne est capitalisée chaque année dans un compte individuel.

Ce mode de fonctionnement du plan de retraite est plutôt bénéfique pour l'assuré qui est à l'abri de certains "abus" de l'assureur. Ce dernier gère les fonds et informe régulièrement son assuré de la situation du compte.

La souplesse et la transparence qui caractérisent le plan de retraite par capitalisation, donnent par ailleurs à l'assuré, la latitude de changer d'option (augmentation ou diminution de la prime, suppression de la garantie décès initialement souscrite). L'assuré peut en outre dans le cadre du contrat, effectuer des versements libres que l'assureur va gérer.

La détermination du capital décès garanti dépend de la probabilité de décès qui augmente à mesure que l'assuré prend de l'âge. Aussi décroît-il progressivement et est obtenu par la formule ci-après :

$$\text{Capital} = (70 \text{ ans} - \text{âge de l'assuré}) * \text{prime commerciale}$$

Les 70 ans retenus représentent certainement l'espérance moyenne de vie en Europe. Il est évident qu'au BENIN l'âge à prendre en compte tournera autour de la cinquantaine, en raison de l'espérance de vie située à 51 ans (29)

Illustrons le fonctionnement de la garantie retraite individuelle à l'aide du tableau ci-après, tiré du cours d'assurance de personnes - II A cycle supérieur 1990-1992.

(29) L'annuaire Jeune Afrique OP CIT

Les hypothèses sont :

- âge de l'assuré à la souscription : 30 ans ;
- prime commerciale payée chaque année 100.000 F CFA pendant 10 ans ;
- rendement annuel de l'épargne 10 %

Tableau n° XI Fonctionnement du plan individuel

Années	âge de l'assuré	Probabilité décès 0/00	Capital décès	Coût annuel de décès	Prime épargne	Compte épargne au début l'année	Intérêts produits dans l'année	Compte épargne en fin d'année
1	30	3.42	4000000	13680	86320	0	8632	94952
2	31	3.59	3900000	14001	85999	94952	18085	199046
3	32	3.80	3800000	14440	85560	199046	28461	313067
4	33	4.02	3700000	14874	85126	313067	39819	438012
5	34	4.26	3600000	15336	84664	438012	52268	574914
6	35	4.54	3500000	15890	84110	574914	65905	724959
7	36	4.83	3400000	16424	83578	724959	80854	889391
8	37	5.15	3300000	16995	83005	889391	97240	1069636
9	38	5.50	3200000	17600	82400	1069636	115204	1267240
10	39	5.87	3100000	18197	81803	1267240	134904	1483947

On perçoit aisément l'intérêt de ce plan par rapport aux garanties classiques. A mesure que l'individu prend de l'âge le capital décès décroît. La prime épargne quant à elle diminue également et le coût annuel du décès augmente.

Ce coût annuel est obtenu par le produit du capital décès par la probabilité de décès.

La grande souplesse qui régit le fonctionnement de ce plan justifie son usage par nombre de personnes soucieuses de leur retraite. Il est beaucoup mieux apprécié par les assurés parce qu'il traduit l'adéquation parfaite et permanente entre les besoins du travailleur et sa capacité de financer sa retraite.

Ces produits de retraite commencent à percer de plus en plus les marchés Africains et marquent d'un tournant décisif, l'évolution des mentalités. Au Cameroun par exemple, plusieurs Compagnies d'assurances proposent à leur clientèle, des plans d'épargne plus ou moins attrayants. C'est le cas de la SOCAR (30) qui présente dans le tableau qui suit, un schéma de revalorisation de l'épargne des ménages.

TABLEAU n° XII revalorisation de l'épargne par la SOCAR

AGE	VERSEMENT MENSUEL	A VOTRE RETRAITE		
		COTISATIONS	CAPITAL REVALORISE	RENTE/AN
25	10.000	4.200.000	17.799.179	1.386.055
30	18.000	6.480.000	21.062.523	1.640.177
32	23.000	7.728.000	22.650.093	1.723.804
35	32.000	9.600.000	24.164.342	1.881.722
40	53.000	12.720.000	25.052.600	1.950.892

(30) Société Camerounaise d'Assurances et de Réassurance.

La revalorisation est faite ici, en tenant compte du fait qu'au Cameroun la retraite est fixée à 60 ans. Ainsi, un individu de 25 ans aura à cotiser pendant 35 ans. En outre, l'estimation est faite sur une hypothèse de rendement de 8 %.

Le travailleur à son départ à la retraite a le choix entre :

- disposer immédiatement de l'intégralité du capital ;
- bénéficier d'une rente mensuelle, trimestrielle, semestrielle ou annuelle éventuellement réversible ;
- percevoir une rente certaine durant 20 ans au maximum également réversible.

Le constat est que, l'individu à sa retraite ne perçoit que ce qu'il a cotisé, augmenté des intérêts, contrairement à ce qui se passe dans le système de répartition. Le risque de payer plus qu'on a encaissé est donc hors de propos.

A ce titre et compte tenu des insuffisances relevées au Bénin à savoir : faible couverture de la population par la retraite légale, faiblesse du niveau des pensions, de nombreuses personnes appartenant à diverses professions peuvent souscrire la garantie individuelle. Mais des personnes répondant à des critères donnés peuvent être assurées dans le cadre d'un groupe.

Paragraphe II Les produits de retraite collective

Les produits de retraite collective s'adressent à un groupe de personnes répondant à des critères de tarification identiques. Les produits sont indistinctement désignés par retraite facultative, retraite complémentaire ou plan d'épargne. Le concept plan d'épargne

évoque la technicité du produit et répond à sa finalité illustrant l'idée d'un montage, d'un programme que l'on bâtit au présent pour le futur.

Les produits de retraite collective se subdivisent en plusieurs variantes dont chacune d'elles répond à des considérations actuarielles précises. Les principales variantes sont :

- le régime de retraite à cotisations définies;
- le régime de retraite à prestations définies;
- l'indemnité de fin de carrière;

A) Le régime de retraite à cotisations définies

Désigné en anglais par "defined contribution pension life", ce régime fonctionne dans le cadre d'une assurance de groupe à adhésion obligatoire.

La caractéristique de cette combinaison est que l'on sait dès le départ, le montant de la cotisation et les modalités de paiement. Mais on ignore le capital que l'on touchera plus tard, les cotisations étant capitalisées, l'aléa peut influencer le rendement. En effet, le résultat de l'opération dépend de plusieurs paramètres tels que : le taux d'intérêt, le taux d'inflation, le taux de croissance des salaires.

L'objet de ce plan est de permettre à l'entreprise, de constituer au profit de tout ou partie du personnel, une retraite en sus de la retraite légale. Il peut déboucher sur le service d'une rente viagère éventuellement réversible. Le financement du plan est assuré soit par l'employeur seul, soit avec la participation du salarié. Les cotisations sont assises sur les salaires ou des tranches de salaire.

Le taux de cotisation est uniforme pour l'ensemble du groupe et s'applique sur une base fixe.

Il peut être prévu à l'intérieur du plan, une garantie de prévoyance couvrant le décès et l'invalidité. D'autres garanties comme la garantie épouse survivante ainsi que la garantie exonération de primes, peuvent rentrer dans le contrat.

Les prestations servies comprennent :

- soit le cumul des primes payées au titre du contrat jusqu'au jour du décès ;
- soit un capital correspondant à l'épargne constituée à la date du décès, donc en rapport avec la provision mathématique.

En cas de démission du travailleur, les capitaux constitués lui sont acquis, car il s'agit d'un compte individuel, ce qui prouve encore les qualités de souplesse et de transparence des produits d'épargne.

Ce régime de retraite est celui qu'adoptent les entreprises prudentes, le chef d'entreprise pouvant toujours jouer sur les cotisations. Cependant, certaines entreprises en pleine croissance et plus audacieuses, optent pour le régime à prestations définies connu sous le nom de " defined benefits pensions plan" .

B) Le régime de retraite à prestations définies

Comme le précédent, ce plan fonctionne également dans le cadre de l'assurance de groupe à adhésion obligatoire.

Grâce à ce régime, il est garanti au personnel un complément de retraite en rapport avec le dernier salaire de l'agent. On a pu parler

de régime "chapeau". En ce sens, le plan vient combler la différence entre le dernier salaire de l'individu et les prestations du régime obligatoire.

Dans son fonctionnement, le régime est presque à l'opposé du plan à cotisations définies. Ici on sait de manière précise, le capital que l'on recevra à terme, et les prestations sont nettement définies.

Les cotisations sont assises aussi sur les salaires. A la souscription en effet, le chef d'entreprise essaie de savoir ce que sera le dernier salaire du travailleur à son départ à la retraite . Mais l'employeur ne garantit pas toujours toute la différence. En général, ce sera la différence entre un pourcentage du salaire et les pensions de retraite.

Ces régimes marchent bien pour les entreprises en très forte croissance. Les cotisations sont déterminées à partir d'études actuarielles qui prennent en compte les paramètres suivants :

- directives des conventions d'entreprises ou des conventions collectives ;
- salaires mensuels ;
- ancienneté dans l'entreprise ;
- turn over (taux de rotation dans l'entreprise) ;
- table de mortalité ;
- taux de rendement ;
- éléments du régime de base.

Le régime à cotisations définies ainsi que le régime à prestations définies donnent droit à une retraite sous forme de capital ou de rente, pendant que l'indemnité de fin de carrière n'attribue à l'employé en fin de carrière, qu'un capital déterminé.

C) L'indemnité de fin de carrière

C'est un capital alloué au salarié à son départ à la retraite, en fonction de son ancienneté et de son niveau de qualification dans l'entreprise.

Ce produit peut faire l'objet d'une gestion interne à l'entreprise, tout comme il peut être transféré à l'assureur qui le gèrera pour le compte de l'entreprise.

Des garanties de prévoyance peuvent venir compléter cette garantie d'épargne. Les cotisations sont fixées en fonction de plusieurs éléments comme la démographie du groupe, les capitaux estimés, la dérive des salaires par rapport à l'inflation, le turn over, la table de mortalité, et le taux d'intérêt.

Il existe, à côté de ces trois principales garanties, d'autres qui appartiennent à la nouvelle génération des produits d'assurance-vie.

Ainsi en est-il du plan d'épargne entreprise, de l'intéressement, de la participation, auxquels on ajoutera la retraite complémentaire en sursalaire, la garantie homme clef, l'assurance chômage des dirigeants.

Les avantages des plans d'épargne retraite sont évidents tant sur les plans personnel qu'économique. La capitalisation dénote une grande responsabilisation de l'individu, en ce qu'il constitue en toute liberté, une épargne qu'il fait fructifier pour ses vieux jours,

en fonction de ses besoins et de ses moyens. Il a également la certitude d'un résultat proportionnel à l'effort d'épargne et favorise d'importants investissements dans l'économie. Elle présente cependant certains défauts touchant notamment à l'individualisme, au risque de mauvais placements, la mauvaise tenue face à l'inflation.

Ces réalités ne doivent toutefois pas cacher les vertus de l'opération qui fondent aujourd'hui tout son intérêt.

C'est sur ces arguments que les assurances privées, ont gagné du terrain. Par ailleurs, les compagnies privées devront accumuler l'épargne qu'elles réinvestiront, et ceci accroîtra la masse d'argent à redistribuer.

Enfin les assurances privées auront la souplesse nécessaire pour répondre aux attentes des particuliers, des entreprises ou des professions libérales.

Conscients des atouts de la capitalisation et fort des problèmes de la retraite légale, certains pays Africains se sont déjà attelés à l'élaboration et à l'exploitation de produits basés sur ces techniques.

Des organismes d'assurance Africains ont également élaboré des produits sur lesquels pourraient prendre appui les autres pays de la sous région. C'est le cas de la CICA.RE retraite qui sera présentée dans ses grandes lignes avant de procéder au choix des variantes adaptées à notre environnement et susceptibles d'être commercialisées.

SECTION II Le modèle de la CICA.RE

Le contrat fait référence aux textes fondamentaux régissant les assurances, notamment la loi Française du 13 Juillet 1930, les décrets du 14 Juin 1938 et du 30 Décembre 1938.

Dans les conditions générales du contrat, il est garanti le paiement d'un capital si l'assuré est en vie au terme du contrat ; ou le paiement d'un capital décès, augmenté de la valeur du compte retraite au bénéficiaire désigné en cas de décès ou d'invalidité permanente totale.

Les risques couverts sont donc :

- le risque de décès ;
- le risque d'invalidité.

Dans le fonctionnement du plan, il est ouvert un compte de retraite qui enregistre à son crédit :

- les primes versées depuis le début de l'exercice en cours ;
- les intérêts techniques sur le paiement des primes ;
- les intérêts techniques revenant au compte retraite pour sa valeur acquise depuis le 31 Décembre de l'exercice précédent
- et enfin, la participation bénéficiaire revenant au contrat dans la période considérée.

Au débit on enregistre la prime afférente au capital décès choisi pour les douze mois à venir. Le compte retraite ne doit jamais être débiteur.

Les primes sont payables d'avance en espèces, par chèque, par prélèvement à la source, sur compte bancaire ou postal. Elles peuvent être uniques, ou périodiques ; et dans ce cas, elles sont majorées d'un chargement de fractionnement. Le défaut de paiement de la prime entraîne ou une réduction, ou un rachat, ou une résiliation de la police. La valeur de rachat est égale au montant du compte retraite déduction faite d'une pénalité de 10% à la fin de la troisième année d'assurance. Cette dernière opération nécessite une formalité particulière.

Dans tous les cas, il n'est pas prévu au contrat des avances sur contrat.

Certaines obligations incombent à l'assuré notamment, en cas d'invalidité ou de décès. Il lui est en effet exigé de faire la déclaration du sinistre engendrant l'IPT qui peut être elle, consécutive à un accident, ou à une maladie. Un barème servant à l'évaluation du taux d'invalidité permanente en cas d'accident est annexé au contrat.

Le déroulement final de l'opération d'assurance intervient au moment du règlement. Le bénéficiaire a ici le choix entre plusieurs options, comme énoncé antérieurement.

Le contrat prévoit une revalorisation de garantie suivant l'indice des consommations, ceci en vue d'adopter la retraite aux conditions économiques.

Mais sur le plan technique, ce contrat ne s'éloigne pas du modèle classique, tel que présenté plus haut (section I). Peut être, pourrait-on dire que ces plans prennent en compte, à quelques nuances près nos réalités économiques. Ainsi il faut distinguer les contrats individuels, des contrats groupe.

Paragraphe I Le contrat Individuel prévoyance retraite

Le contrat Individuel prévoyance retraite permet à l'assuré, de constituer un complément de retraite ou un capital de fin de carrière, tout en étant garanti en cas de décès ou d'invalidité totale permanente. La garantie décès et invalidité est optionnelle.

On peut ainsi, à partir de cette définition, identifier le champ d'application de ce contrat qui s'adresse aux personnes en activité,

affiliées à un régime de sécurité sociale, comme à celles qui ne sont
affiliées à aucun régime.

Ces éléments caractéristiques du plan peuvent être groupés en
deux parties :

A - Les éléments économiques du contrat

Il s'agit principalement de la prime et du compte d'épargne

1°) la prime

Le souscripteur choisit le niveau de prime qu'il désire. Le
niveau minimum est de 5000 F CFA par mois soit 60000 F CFA par an
(toutes taxes comprises).

Lorsque la prime est périodique, elle est majorée de chargement
de fractionnement variable selon la périodicité. Ainsi, il est
appliqué un fractionnement de 4 % si le paiement est mensuel, 3 % si
le paiement est trimestriel et 2 % si le paiement est semestriel.

La prime totale à payer est obtenue en majorant la prime pure de
chargement de gestion et de taxe. Le taux de taxes varie en fonction
des pays.

Un montant minimum de souscription est fixé et se présente comme
suit :

* primes périodiques : 60.000 F CFA Toutes Taxes Comprises par
an

* primes uniques : 180.000 F CFA Toutes Taxes Comprises

* primes exceptionnelles : 30.000 F CFA Toutes Taxes comprises

De ces éléments économiques du contrat, il est à noter un effort
de l'assureur à rendre plus claire l'opération d'assurance.

Toutefois, le minimum de primes retenu, bien que tenant compte des capacités des souscripteurs n'est pas moins élevé pour certaines bourses en ce qu'il se rapproche ou même excède le taux de cotisation de la retraite légale. Il serait donc plus judicieux en fonction des spécificités de chaque catégorie, de bien voir le niveau minimum acceptable des primes qui déterminent le niveau du compte épargne.

2°) Le compte d'épargne

La prime, toutes taxes comprises, est nette des frais de gestion, d'acquisition, de fractionnement et de taxes. Le solde de ces opérations est porté au crédit du compte d'épargne augmenté des intérêts au taux technique de 6% par an. Une participation bénéficiaire au moins égale à 75% des bénéfices financiers, et à 50% des bénéfices techniques afférents, est portée également au crédit du compte.

Au débit du compte on trouve la prime afférente au capital décès. On y met également, pendant la première année d'assurance, des charges pour frais d'acquisition fixés à 3% du cumul des primes prévues entre l'adhésion et l'âge fixé pour la retraite.

Le résultat du compte d'épargne correspond au capital payable au terme. Il est possible de modifier à chaque date anniversaire, les capitaux assurés comme la prime.

Enfin le compte d'épargne peut être transformé en rentes certaines, viagères ou viagères réversibles.

Ici encore, le plan est d'une manipulation relativement aisée, ce qui permet à l'assuré de suivre de près, la situation de son compte. Sa conception repose sur certaines considérations d'ordre technique.

B _ Les bases techniques des contrats CICA.RE individuel

Elles concernent la table de mortalité utilisée à l'âge tarifié et les calculs des valeurs de rachat, de réduction.

A défaut d'une table de mortalité locale, et face aux difficultés rencontrées dans la confection d'une table de mortalité spécifique aux Etats Africains, référence est faite à la table de mortalité Française PM 60-64 majoré de 20% pour tenir compte de la mortalité Africaine.

L'âge maximum à l'échéance du contrat ne doit pas excéder 60 ans. Cela peut se justifier au regard de la législation de nombreux pays membres de la CICA où, la retraite est fixée à 60 ans.

L'assuré par suite de difficultés financières, peut décider de mettre en réduction, son contrat ou de le racheter. Les modalités de rachat du contrat retraite sont identiques à celles des contrats classiques vie. La valeur du rachat correspond au compte d'épargne réduit de 10% pour pénalité minimum de trois primes.

Des commissions sont fixées à 3% de la prime unique ou exceptionnelle, ou à 3% du cumul des primes commerciales périodiques, avec un minimum prévu de 25 années de paiement.

Dans le calcul de la valeur de réduction, la garantie décès cesse. Mais le compte épargne continue d'être crédité des intérêts techniques et des participations bénéficiaires et sera débité des charges pour frais de gestion.

L'ensemble de ces conditions économiques et actuarielles se retrouve dans l'assurance de groupe qui ne présente que des nuances mineures, en fonction de l'importance du groupe. La CICA.RE a mis au point deux types de produits de retraite de groupe, accompagnés de leurs logiciels.

Paragraphe II Les produits groupe de la CICA.RE

Ce sont des contrats de retraite pure sans garantie de décès complémentaire. La provision mathématique égale à la valeur du compte de retraite à la date du décès, est versée aux bénéficiaires en cas de décès prématuré de l'assuré.

Deux types de produits ont été montés :

- le premier, la " CICA.RE retraite à cotisations définies "
- le second, " la CICA.RE retraite à prestations définies "

Comme on le remarque, les plans de retraite CICA-RE ne s'éloignent pas fondamentalement des produits de retraite présentés plus haut. L'originalité réside ici, en l'adaptation des produits et des cotisations aux réalités économiques et aux conditions de rémunération des intermédiaires. Contrairement à la retraite individuelle, la commission n'est pas escomptée. Elle est fixée à 2% de la prime commerciale et est étalée sur toute la durée du contrat.

L'un des buts poursuivis par la CICA-RE dans la conception de ces produits de retraite, est de réduire les peines futures des travailleurs, plus disposés à consentir un effort d'épargne. Dans le même esprit, la capitalisation suscite la participation des compagnies d'assurance au développement économique national, par les investissements qu'elles réalisent, grâce à l'épargne ainsi collectée. Au BENIN ces buts ne seront atteints que si un choix judicieux est fait entre les différentes garanties présentées plus haut, et appliquées avec discernement.

SECTION III CHOIX DES GARANTIES A METTRE EN PLACE

A partir de critères bien définis, les produits qui, sur le marché Béninois, sont compatibles avec les besoins en assurance des

consommateurs et qui présentent un réel intérêt à être développés, vont être sélectionnés. Pour ce faire, il conviendrait de se fonder sur les caractéristiques et les règles de fonctionnement de chaque garantie, et la conjoncture actuelle.

Ainsi, chaque volet du régime des retraites a été soumis à un ensemble de critères devant nous guider dans le choix.

Paragraphe I Les critères du choix

Sept (7) critères ont été retenus pour déterminer si, compte tenu de la situation économique, socio-culturelle, commerciale, technique et du point de vue de l'accessibilité financière, de la rentabilité et de la fiscalité, les produits peuvent ou non être élaborés et commercialisés. Ainsi des solutions pour contourner les obstacles seront anticipées.

L'analyse des contraintes en termes d'opportunité de lancement de la retraite à partir de ces critères est synthétisée dans le tableau suivant. (tableau n° XIII)

TABLEAU N° XIII Analyse des contraintes

Critères Types de produits	Economique	Socio-culturel	Commercial	Accessibilité Financière	Technique	Fiscalité	Rentabilité	Observation
Retraite individuelle	+	+	+	+	+	+	+	à retenir
Régime à cotisations définies	+	+	+	+	+	+	+	à retenir
Régime à prestations définies	+	+	+	+	+	+	+	à retenir
Indemnités de fin de carrière	+	-	-	-	+	+	-	à revoir
Retraite complémentaire en sursalaire	+	-	-	-	+	-	-	à revoir
Grantie homme clef	+	-	-	-	+	-	-	à revoir
Assurance chômage des dirigeants	+	-	-	-	+	-	-	à revoir
Intéressement	+	+	+	-	+	-	-	à revoir
Epargne salariale	+	-	-	-	+	-	-	à revoir

Il est pratiquement difficile pour les agents économiques, de souscrire toutes les garanties à la fois. Les résultats de l'analyse sont interprétés et discutés dans le paragraphe II qui suit.

Paragraphe II Interprétations et discussions du choix

Il s'agit d'interpréter les résultats par rapport au contenu de chacun des critères.

Ainsi, sur le plan économique, on observe que toutes les combinaisons ont une justification économique indéniable. L'assurance retraite en général a un effet favorable important sur le plan macro-économique, par sa contribution au développement d'autres secteurs. Toutefois, cet intérêt mérite d'être nuancé. La capitalisation peut en effet conduire, si on ne prend garde, à une importante accumulation de capitaux ; ce qui présente des risques pour l'administration des régimes de pensions.

Le critère socio-culturel fait référence à la réticence des agents économiques, à accepter le produit. Il traduit dans une certaine mesure les habitudes et comportements de ceux-ci dans la consommation des garanties. Puisque les produits sont nouveaux, il est pratiquement difficile de dire à l'heure actuelle, les réactions escomptées. Mais ce qui est certain, c'est qu'il y a un engouement plus manifeste vers la consommation de ces produits qui sont des garanties d'épargne et non de prévoyance pour lesquelles les barrières religieuses ont constitué sur nos marchés, un véritable frein.

De l'ensemble des produits, seules quatre (4) combinaisons présentent moins d'obstacles sur le plan socio-culturel. Les autres n'ont pas été retenus car elles s'apparentent à des garanties de luxe. Par ailleurs les contraintes financières viendront aussi décourager l'achat de ces produits.

Sous l'angle commercial, il faut voir la facilité qu'il y aura à mettre en oeuvre les différentes étapes de l'approche de la clientèle. Certes, tous les produits nécessitent des actions particulières et exigent des moyens; mais étant donné qu'il existe un marché potentiel, il vaut mieux consacrer les efforts sur les créneaux les plus favorables et les plus accessibles.

Le critère financier évoque quant à lui, la possibilité ou non pour le client, de pouvoir acheter un contrat. Les niveaux de revenus étant dérisoires, il apparaît que ce serait asphyxier un client, que de chercher à lui "coller" toute la gamme de contrats.

Sur le plan technique, l'ensemble des produits représente une forme évoluée de l'assurance-vie. Tous trouvent donc une justification technique, face à l'impératif de suppléer les insuffisances de la retraite légale. Mais malgré les conditions techniques favorables, il serait impossible de mettre en oeuvre tous les produits ; ceci, afin d'éviter le risque d'une sous exploitation.

L'incidence de la fiscalité devrait ensuite être prise en considération dans l'opération de mise en place. La souplesse reconnue à l'assurance retraite par capitalisation, doit s'accompagner d'un régime fiscal encore plus souple. Heureusement, nombreuses sont les combinaisons de retraite, qui constituent pour l'entreprise des charges fiscalement déductibles. A ce titre, si cette politique d'incitation fiscale est adoptée au BENIN, elle permettrait aux chefs d'entreprises de garantir de bonnes retraites à leurs employés. Cette disposition remettrait en confiance aussi bien les employeurs que les salariés. Le critère de rentabilité du produit qui est une raison majeure de l'opportunité de son lancement, interviendra.

Du côté du consommateur l'assurance ne sera rentable que lorsqu'elle apporte des solutions aux besoins ressentis à un moment donné et à un prix donné. La cotisation étant par principe libre en

matière de capitalisation, certains indicateurs permettent d'affirmer que le choix de combinaisons plus simples sera bénéfique pour l'assuré, mais également pour l'assureur qui n'aura pas besoin de disperser ses efforts. L'entreprise qui souscrit des plans d'épargne pour ses employés, rentabilise indirectement son exploitation dans la mesure où, par là-même, elle trouve le moyen de les rendre fidèles, et de les associer au mieux, aux objectifs de la société.

A la lumière de tout ce qui précède, seuls trois produits à savoir : la retraite individuelle, le régime de retraite à cotisations définies, le régime de retraite à prestations définies obtiennent un score satisfaisant. Ils répondent positivement à toutes les données de l'analyse. Quant aux autres produits, ils inspirent une grande prudence, et exigent que des études plus approfondies soient menées. Il est alors nécessaire après avoir procédé à ce tri, d'envisager maintenant, des actions commerciales spécifiques, dans le cadre de la mise en oeuvre.

CHAPITRE II

LA STRATEGIE DE VENTE DE L'ASSURANCE RETRAITE

Les produits à mettre en place étant choisis et cernés d'un point de vue technique, il reste à préciser les grands axes de la démarche commerciale.

Il s'agit en l'occurrence ici, de formuler les objectifs commerciaux à poursuivre, d'identifier les cibles à atteindre et d'adopter un marketing spécifique qui tient compte des cibles.

L'ensemble des activités et des opérations ne seront menées efficacement, que lorsqu'on sera au coeur même de l'action commerciale. Mais avant de réussir le lancement et le développement du produit de retraite sur le marché Béninois, il convient d'envisager certaines mesures d'accompagnement, conditions préalables sans lesquels la mise en place de l'assurance retraite ne serait qu'illusion.

SECTION I Conditions requises pour une exploitation judicieuse de l'assurance retraite au BENIN

Les conditions dans lesquelles les produits de retraite ont émergé ailleurs, sont difficilement réunies ou totalement absentes sur le marché Béninois. L'absence de marchés financiers ne permet pas à l'assureur d'effectuer des transactions rentables sur des titres et d'effectuer des placements sûrs. Au même moment, la réglementation est si rigide qu'elle impose de localiser sur place, les engagements admis en représentation des réserves techniques. Les conditions fiscales non plus, ne sont pas souples et le rendement des contrats est peu encourageant.

On pourrait déjà deviner les difficultés à affronter dans l'exploitation du nouveau produit de retraite sur le marché Béninois. Néanmoins, malgré les obstacles, on peut vendre la retraite et rentabiliser les cotisations des participants, à condition de prendre les dispositions nécessaires.

Paragraphe I Le marché : situation et contraintes des acteurs

La définition du marché n'est pas aisée. Il se définit par un système de référence de produits ou services, groupant les alternatives, à la satisfaction d'un besoin donné. Si ce besoin est spécifique, le marché sera étroit ; si par contre le besoin est global, le marché sera large avec une concurrence diversifiée. Le marché peut également être défini sur un plan géographique. Ces définitions permettent de donner plusieurs assertions en fonction de la délimitation spatiale des marchés. Par rapport à cela donc, on peut imaginer déjà, l'importance de la taille de notre marché Béninois où, le besoins de retraite est presque global à l'heure actuelle.

Quelle que soit la définition que l'on donne du marché, deux éléments s'y trouvent constamment : il s'agit de l'offre et de la demande, éléments qui déterminent les acteurs représentés d'un côté, par le vendeur, et de l'autre, par les acheteurs ou consommateurs.

A - L'offre

L'offre peut être faite par un certain nombre d'organismes disposant de capacités qui leur permette de répondre aux critères de définition d'un marché.

En effet, pour qu'il y ait marché il faut :

- des entreprises ou des individus qui aient des besoins ;
- une capacité et une volonté de ceux-ci, de payer les services

à leur juste prix ;

- des produits disponibles adaptés à leurs besoins ;
- des moyens de commercialisation et de communication ;
- une conjoncture favorable.

En cherchant à initier le lancement d'une assurance de retraite privée, la situation de l'offre sera appréciée par référence à la SONAR, seule société exerçant pour le moment, les opérations d'assurances sur le marché Béninois.

L'assurance retraite étant une opération sur le long terme, elle nécessite à ce titre, une compagnie d'assurance crédible qui affiche une solvabilité certaine, capable de rentabiliser l'épargne des assurés et de pouvoir tenir à terme les engagements pris.

La SONAR dans son état actuel, est loin de répondre à ces exigences. La perte de confiance des assurés est grande, de sorte que l'on ne peut mettre en place, les plans de retraite par capitalisation que si le marché est ouvert.

D'un autre point de vue, l'analyse de l'offre autorise de prendre également en considération la concurrence afin de savoir si l'exploitation du produit retraite ne sera pas perturbée par d'autres organismes.

L'assurance retraite a une vocation sociale profonde. Elle comporte des implications financières qui exigent pour la vendre, sérieux, confiance, rentabilité et solvabilité.

A l'heure actuelle, il n'y a pas de concurrence au produit retraite ; car ni l'OBSS, ni le FNRB, ni les institutions financières n'exploitent un produit similaire.

Les faiblesses des deux premiers étant déjà relevées, ces institutions ne représentent pas sur le marché, des acteurs à craindre. Les institutions financières quant à elles ne se livrent pas encore aux opérations de bank-assur ; ce qui conduit à leur accorder une place moindre sur l'échiquier.

Les formes traditionnelles d'épargne et de prévoyance constituent une concurrence peu inquiétante aussi. Dans ces conditions, l'assurance retraite par capitalisation doit avoir une personnalité propre. Elle peut se fabriquer une image de marque. Sa gestion devra s'opérer à l'intérieur d'une structure spécifique plus opérationnelle, avec sur le plan juridique, une formule de type société anonyme (nationale ou étrangère), société d'économie mixte ou société à forme mutuelle.

Une préférence pour les organismes privés de retraite est manifeste ainsi que le prouve le diagramme annexe I.A réalisé à partir d'une enquête sur un échantillon de trois cents (300) personnes.(31)

Selon l'étude, 34.30% des personnes enquêtées ont une préférence marquée pour les institutions privées contre 10% à la SONAR, 23% à l'OBSS et 4.33% au FNRB. Ces résultats démontrent à suffisance, le développement antérieur sur la perte de vitesse de la SONAR.

Mais le marché, c'est aussi la clientèle en quête d'une certaine réponse à un besoin spécifique. L'importance de la demande est une condition indispensable pour l'application des plans de retraite sur le marché.

(31) SONAR - Etude de marché de l'Assurance retraite, Multirisque Habitation, Multirisque Professionnelle.

B - La demande

La prise en compte de la demande est vitale pour l'implantation et le développement de l'assurance retraite au BENIN.

Pour qu'il y ait assurance retraite, il faut qu'il existe des personnes disposant de revenus leur permettant d'acheter les produits. Ces personnes peuvent être des travailleurs déjà affiliés à un régime de retraite légale, des membres des professions libérales ou encore, des entreprises pour le compte de leurs salariés.

Dans sa structure actuelle, le marché Béninois présente des opportunités de lancement de l'assurance retraite, à travers la composition des différents groupes cibles. On peut dénombrer au moins quinze (15) professions libérales, réparties en quatre (4) grands groupes à savoir :

- les professions techniques,
- les prestataires de services des loisirs et du tourisme,
- les professions juridiques, comptables et financières,
- les professions de la santé publique.

A ces groupes de professions, il faut ajouter : la masse des travailleurs indépendants, composés d'artisans dont le taux d'affiliation à l'OBSS est faible ; (32) la population des travailleurs agricoles, tous laissés pour compte dans le régime légal.

Citons enfin les commerçants et toutes les personnes relevant du secteur informel.

(32) Ce taux est de 0.3% des 10.111 artisans recensés par le Ministère chargé du commerce en 1989.

Comme on le remarque, outre le désir d'envisager une nouvelle dynamique de la retraite dans le pays, la taille du marché potentiel est aussi grande.

Et toujours selon l'étude citée plus haut, il a été possible de faire une estimation du marché potentiel. A partir de la formule de l'estimation globale, on compte :

560.000 personnes au minimum ;
 2.000.000 personnes au maximum ;
 1.080.000 personnes en moyenne.

Ceci pourrait représenter un chiffre d'affaires important. Mais il faut dépasser cette première estimation en ne considérant que la population active d'un ou des secteurs suivants : secteur structuré et secteur non structuré. Les statistiques du Ministère du travail et des Affaires Sociales au 31 Décembre 1982, se présentent alors comme suit :

* Secteur structuré	73.619 emplois
* Secteur non structuré artisanat	108.240 emplois
* Secteur non structuré commerce	343.707 emplois.
	525.566 emplois.

Quant aux professions libérales, elles regroupent une population non négligeable de 300 personnes environ, réparties comme suit :

- * 63 avocats inscrits au barreau ;
- * 77 pharmaciens d'officine ;
- * 8 experts comptables ;
- * 108 experts géomètres ;
- * 44 autres.

D'un point de vue spécifique, l'estimation a été faite en considérant la profession comme base principale de la segmentation. Le marché potentiel pourrait faire ressortir un chiffre d'affaires oscillant entre F CFA 400 millions et F CFA 1.8 milliards.

Certes, ces chiffres valent ce qu'ils sont. Mais ils traduisent plus ou moins l'importance de la clientèle disposée à acheter les produits de retraite.

Il se dégage aussi pour cette garantie une opportunité de marché pouvant servir d'une part, de retraite complémentaire pour les travailleurs déjà affiliés à l'OBSS ou au FNRB, et d'autre part, d'épargne pour ceux qui n'ont accès à aucun régime de retraite légale.

La situation actuelle donc du marché, vue du côté de l'offre comme de celui de la demande, révèle que le marché Béninois recèle d'énormes potentialités favorables à l'éclosion d'un produit retraite adapté aux besoins nationaux.

S'agissant des entreprises, elles sont certes en nombre limité. Mais ce nombre réduit, ne traduit pas l'inexistence d'un marché porteur. Une forte proportion d'employés souhaitent que ce soient les employeurs qui souscrivent pour les employés. Car cette souscription leur garantirait un bien-être. Cette affirmation bien qu'hypothétique, pourrait servir de justification aux conventions collectives ou aux accords d'entreprises, qui sont le cadre indiqué pour l'assurance groupe.

Au total, la promotion de ce produit passera par une amélioration du pouvoir d'achat des travailleurs et par la création d'emplois. l'une des conditions nécessaires des plans de retraite, à savoir, l'existence d'un marché, paraît être satisfaite surtout du côté de la demande où l'adhésion aux produits est plus sûre dans le secteur non

structuré (artisanat, commerce). Le reste ne sera qu'une question d'ouverture du marché à la concurrence, d'informations, d'éducatons, de prix modulés en fonction des différents segments à identifier, de persuasion et de confiance.

L'existence d'un marché implique aussi que des conditions liées à son environnement, soient favorables.

Paragraphe II Conditions liées à l'environnement du marché.

Pour asseoir les bases d'une véritable assurance retraite au BENIN, un ensemble de mesures mérite d'être prises, et certaines actions menées.

Ces mesures embrassent divers aspects dont les principaux sont :

- les aspects techniques ;
- les aspects juridiques ;
- les aspects commerciaux.

A- Conditions techniques favorables au développement de l'assurance retraite.

L'assurance retraite comme d'ailleurs les produits vie, fait partie de la famille des assurances de personnes. Les éléments techniques fondamentaux de ces garanties, tournent autour des bases de tarification, des provisions mathématiques.

En ce qui concerne les bases de la tarification, l'usage des tables de mortalité pour la détermination des probabilités de décès est fondamentale. La CICA-RE, il faut le rappeler, recommande l'usage des tables françaises PM 60-64 avec une aggravation du risque de 20%.

La fixation d'une prime dépend également des éléments financiers. Une politique prudente de taux d'intérêt doit être observée. Le choix du taux d'intérêt est parfois arbitraire. Divers indicateurs permettent d'anticiper le taux d'intérêt futur. L'assureur doit donc être vigilant car, plus le taux d'intérêt est faible, plus la valeur actuelle est élevée. A l'inverse, un taux d'intérêt élevé diminue la valeur actuelle. C'est pour ces différentes raisons, le législateur impose aux compagnies d'assurance-vie, un taux à pratiquer ; il s'agit d'un taux prudent et raisonnable. Actuellement en France, ce taux est de 4.50%.

Le rôle du législateur Béninois sera donc déterminant afin d'éviter toutes spéculations dans ce domaine. Le taux à fixer devra être étudié par rapport à celui actuellement pratiqué par les banques sur le marché. Au Cameroun par exemple, certaines sociétés dont la SOCAR garantissent un taux minimum de 6% dans leurs contrats d'épargne, alors que les plans CICA-RE proposent 5% minimum.

Une autre condition technique à satisfaire, découle de l'inexistence d'un marché financier au BENIN. Cette situation peut être source de gêne pour un réel décollage du produit retraite dans le pays. La retraite est en effet, une opération à long terme. Il importe pour les organismes gestionnaires de l'épargne, de pouvoir en assurer un placement effectif, répondant aux exigences de sécurité, de liquidité, de rentabilité et de diversité. Aussi sera-t-il souhaitable que les textes donnent une orientation et une destination des fonds, vers des secteurs rentables. La plupart du temps, dans les pays où le régime financier est solide, l'essentiel des fonds collectés va dans des actions de grandes sociétés, l'achat d'obligations, l'immobilier, les actions SICAV.

Au BENIN également, la branche vie requiert une gestion avisée des actifs admis en représentation des provisions techniques. La morosité économique qui a frappé le pays, a provoqué des désastres qui

révèlent aujourd'hui l'impossibilité pour les assureurs, de procéder à des opérations financières osées.

L'Etat comme les compagnies d'assurance devront donc recourir à des critères objectifs de placement, pour éviter un handicap de la branche. Par la suite et à moyen et long terme, la création d'un marché boursier, ou la transformation de la bourse d'Abidjan en bourse sous régionale créerait des conditions de développement plus favorables à celui du produit.

Malgré les difficultés décrites dans le paragraphe précédent, la mise en place de l'assurance retraite au BENIN, ne doit pas trop souffrir de ces contraintes. En effet, des solutions à court terme peuvent être envisagées en attendant d'agir mieux.

Ainsi, la condition première à réaliser, sera de favoriser aux compagnies, la liberté dans la gestion des placements, puis de les inciter à investir, notamment dans les valeurs refuges que sont l'immobilier et l'or, et à acheter des actions dans les sociétés en bonne santé financière.

Les sociétés pratiquant la garantie retraite, doivent par ailleurs, s'efforcer de dégager le juste niveau de leurs frais généraux, et servir aux assurés, les participations bénéficiaires.

Enfin, il faudra reconnaître que le public n'aura confiance aux institutions qui vont s'installer, que dans la mesure où, celles-ci mettront en place, des structures leur permettant de vivre aussi longtemps que les engagements qu'elles prennent.

C'est de cette dernière condition technique que découlent toutes les précédentes.

Mais il est à noter aussi, que l'ensemble des conditions techniques doivent être soutenues par des mesures d'ordre politique et juridique.

B - Les aspects politique et juridique de la mise en place de l'assurance retraite.

Sur le plan juridique, il y a lieu d'examiner tous les aspects du contrat, de sa souscription à son terme.

La nécessité de confectionner des contrats les plus clairs, est déterminante.

Sur le plan politique, il est important de prendre en compte les données d'une stabilité politique du pays, des risques de nationalisation, de l'intervention de l'Etat dans la vie économique, et de la réglementation en vigueur.

A ce titre, la place de l'Etat dans le processus de lancement et la garantie de survie des produits de retraite, sera d'instaurer une politique fiscale propre à favoriser le développement des assurances sur la vie. Ainsi, au lieu que tous les produits soient traités presque à l'identique, on pourrait exonérer de taxes, les primes d'assurance sur la retraite lorsque le contrat excède une certaine durée.

Il existe donc tout un ensemble de conditions préalables à une bonne exploitation du produit retraite, qui seront parachevées par l'étude de l'aspect commercial.

C - Les aspects commerciaux de l'assurance retraite.

L'un des handicaps majeurs du développement des produits d'assurance non obligatoires au BENIN, réside dans l'inexistence d'une

politique d'approche rationnelle de la clientèle.

En ce qui concerne les produits vie plus spécialement, la faiblesse des revenus a anéanti presque tous les efforts déployés par les assureurs.

On a pu remarquer sur le marché, que les producteurs qui vendent les contrats classiques, n'ont pas toujours les compétences requises. Le réseau de prospection n'existe presque pas ou même s'il existe, il est mal organisé.

Or l'assurance retraite répond à un besoin effectif et exige de l'assureur, qu'il soit en perpétuelle relation avec sa clientèle. Il doit chercher à connaître à tout moment son marché, et se faire une idée des produits de la concurrence. Ces exigences nécessitent donc un climat de confiance, une préparation du marché et un bilan-diagnostic des besoins des clients. Le Tout doit alors être sous-tendu par une information, une éducation et une communication permanentes et conséquentes, réalisées par des agents commerciaux formés, qui représentent en fait, l'image de la compagnie assureur.

Une autre condition, gage du succès des produits de retraite sur le marché Béninois, reste la mise en place d'un outil performant de prospection et de développement commercial.

Au vu des grandes orientations à donner à l'opération, la mise en place des produits de retraite n'est pas impossible. Seulement, il faudra prendre avant, toutes les mesures qui n'existent pas encore. De même, la recherche de la perfection doit guider progressivement les acteurs du marché. On devra également tenir compte du consumérisme et des associations de consommateurs qui pourraient voir le jour éventuellement.

La dimension sociale, économique et financière du rôle de l'industrie des assurances apparaît dans les garanties du produit de retraite. Il faut cependant que les assureurs mettent en pratique, l'approche commerciale, telle que présentée dans les lignes qui suivent.

SECTION II LE PROCESSUS DE LANCEMENT DES PRODUITS

Le lancement doit être préparé avec soins. A la phase de pré-lancement, une révision éventuelle des objectifs commerciaux et une amélioration de la stratégie commerciale s'imposeront, grâce aux tests de pré-lancement. Un ensemble d'actions devront donc être menées.

Sur la base d'un planning d'exécution et autres tableaux de bord élaborés, l'entreprise pourra juger de l'état d'avancement, de l'efficacité et de l'efficience du programme. Il est donc nécessaire qu'il y ait une bonne planification et une coordination des actions. Ce problème d'ordonnancement des activités pourra être résolu avec un réseau PERT (Program Evaluation Review Technique) ou un diagramme de GANTT.

Les conditions étant réunies, les études menées et la décision de mise en place prise, le lancement se fera selon un processus, à partir d'une bonne segmentation du marché, la détermination des cibles et d'un marketing approprié.

Paragraphe I Segmentation du marché et choix de la cible

" La segmentation est le découpage du marché, entité de nature hétérogène, en sous-ensembles de consommateurs ayant des caractéristiques communes, capables d'expliquer les différences de

comportement des sous groupes homogènes ainsi constitués appelés segments du marché". (33)

Toute segmentation obéit à la définition de critères précis d'ordre socio-démographique, psychographique, de comportement. Ces critères doivent avoir des qualités de pertinence, de possibilité de mesure et une valeur opératoire.

A - La segmentation du marché de la retraite au BENIN

Nonobstant la faible pertinence reconnue au critère socio-démographique, celui-ci peut être retenu comme base de la segmentation, eu égard aux considérations d'âge, de niveau d'instruction, de revenus, de classe sociale qu'il recouvre.

Il a été déjà signalé que l'assurance retraite intéresse au premier plan les personnes indépendantes puis les travailleurs déjà affiliés à un régime de pensions. De ce fait, il a été possible d'identifier deux principaux segments : il s'agit du segment des travailleurs libres et de celui des salariés. Les entreprises pourraient par ailleurs constituer un segment, bien que leur nombre soit peu élevé.

A partir de ces groupes homogènes, les cibles ont été identifiées. On retiendra en particulier : les commerçants, les artisans, les chefs des professions libérales, les patrons des petites et moyennes entreprises, les décideurs des grandes entreprises et les salariés.(cf annexe I- B)

A chacune de ces cibles, sera appliquée une stratégie de marché parmi les trois variantes qui suivent :

(33) Yves CHIROUZE - le marketing : de l'étude du marché au lancement d'un produit nouveau Ed. CHOTARDS et Associés 1989 p.96

- la stratégie indifférenciée ;
- la stratégie concentrée ;
- la stratégie différenciée.

Une stratégie marketing indifférenciée consiste à proposer pour le marché, un seul et même produit, largement distribué sans discernement. Un tel marketing est ici hors de propos, les besoins étant ressentis à des échelles variables et les moyens pour les satisfaire disparates d'un individu à l'autre.

Dans le marketing concentré l'entreprise choisira de n'exploiter qu'un seul segment du marché. Mais elle n'aura pas résolu le véritable problème de couverture posé par la grande population des travailleurs. Certes, elle pourra concentrer tous ses efforts sur ce segment et rentabilisera son exploitation, si le segment comporte un potentiel de croissance important. Cependant, cette stratégie présente le risque qu'une évolution des besoins des consommateurs du segment préféré, peut faire baisser la demande. C'est la raison pour laquelle un marketing différencié serait recommandé, car il conduit à appliquer à chaque segment du marché, une politique spécifique. Elle consoliderait ainsi, la position de l'entreprise d'assurance sur tous les segments et permettrait de raisonner pour toutes les couches, par couples produit/marché, produit/prix.

Ainsi, pour les artisans, leurs intentions d'achat contrastent généralement avec les ressources dont ils disposent. Il appartiendra donc à l'assureur de faire une évaluation de toutes les contraintes. Une telle démarche permettra d'envisager un produit beaucoup moins sophistiqué à un prix abordable.

Pour l'élite, les hommes d'affaires, les professions libérales, une autre formule avec des caractéristiques de garantie et de prix pourra être proposée.

S'agissant des salariés, ils pourront rentrer dans l'une ou l'autre des catégories présentées compte tenu de leur niveau de revenu. Cette suggestion trouve sa justification dans le fait que, même si le besoin est grand au sein de cette couche, les moyens de le satisfaire peuvent s'avérer inexistantes. En effet, les salaires déjà très bas subissent une première amputation au titre de la retraite légale. Il n'est pas évident que les travailleurs consentent à un deuxième prélèvement sur la portion congrue du salaire restant, pour alimenter un compte de retraite.

Les entreprises n'appellent pas d'observations particulières, sauf que les produits qui leur seront présentés ne pourront être souscrits que dans un contexte de conjoncture favorable. Pour un début, quelques réserves au sujet d'une éventuelle politique de marché en direction des entreprises, existent. Cependant, l'opération n'est pas impossible, attendu que certaines grandes entreprises de la place sollicitent déjà cette couverture.

Par ailleurs, du fait que la mise en place de l'assurance retraite est envisagée dans un marché de concurrence parfaite, les compagnies gestionnaires des contrats ont besoins de positionner les produits et de déceler des avantages concurrentiels. Elles feront alors attention aux erreurs de sous positionnement, aux erreurs de positionnement et au positionnement confus.

La segmentation opérée, les cibles identifiées, il y a lieu pour l'entreprise d'assurances de fixer les objectifs commerciaux qu'elle poursuit et de mettre en oeuvre un marketing.

B - La politique marketing en fonction des cibles.

Il s'agit du marketing Mix. Sur la base des objectifs clairement définis au départ, un certain nombre de variables à savoir : produit-

prix-placement-promotion, seront donc dosés pour atteindre les objectifs. Mais au-delà de cette combinaison parfaite des variables du Mix, une cohérence dans les actions s'avèrent encore indispensable.

1 - Définition des objectifs commerciaux

L'entreprise d'assurance gagnerait une certaine notoriété sur le marché si elle se fait une image de marque par la réponse qu'elle apportera aux craintes des travailleurs. Pour ce faire, elle devra persuader les prospects, que l'assurance retraite n'est pas seulement l'affaire des classes privilégiées, mais peut être bénéfique pour tous. Et pour gagner la confiance de ses clients, il faudra du sérieux et de la rigueur dans sa gestion.

C'est pourquoi, elle doit se fixer des objectifs réalistes et élaborer des directives précises pour faciliter l'évaluation des actions menées, des moyens déployés et le degré de pénétration du marché.

S'agissant donc des objectifs commerciaux, malgré la pluralité des populations cibles visées, ils découlent du même objectif opérationnel qui est de lancer le nouveau produit dans les cinq (5) années à venir.

a) -objectif général

* développer les assurances de personnes au BENIN dans les années à venir.

b) - objectifs intermédiaires.

* Promouvoir l'assurance retraite par capitalisation au BENIN

de 1994 à 1998 ;

* amener les populations cibles par des activités d'information-éducation, à souscrire volontairement les produits d'épargne, de 1994 à 1998.

c) Objectifs spécifiques

- Confectionner les trois contrats simples, bien élaborés et adaptés à chaque segment retenu, de 1994 à 1998 ;

- mettre en place les dispositifs de lancement des trois produits à promouvoir, de 1994 à 1998 ;

- élaborer un budget et les directives à suivre par les agents prospecteurs, à partir de 1994 ;

- confetionner les messsages simples, clairs, précis et adaptés aux différentes cibles, de 1994 à 1998 ;

- tester les produits et les messages confectionnés pour leur amélioration et leur adaptation constante aux besoins de la clientèle, de 1994 à 1998 ;

- élaborer un programme de formation des prospecteurs, de 1994 à 1996 ;

- sélectionner huit (8) agents de prospection par an, sur la base de critères objectifs, de 1994 à 1996 ;

- former pendant deux mois, les prospecteurs sélectionnés par an, de 1994 à 1998 ;

- organiser les réunions d'informations, les visites, les

contacts avec les artisans, les commerçants et les professions libérales, de 1994 à 1998 ;

- accroître de 20% par an et par segments retenus, le nombre de souscription des nouveaux produits de retraite, de 1994 à 1998 ;

- évaluer l'état d'avancement, l'efficacité et l'efficience du programme de mise en place, de 1994 à 1998.

Comme on peut le constater, la durée des opérations sera de cinq (5) ans.

En retenant, d'après l'étude faite par la SONAR et citée par l'association des anciens élèves de l'Institut International des Assurances, (34) que le marché potentiel peut être estimé à 500.000.000 F CFA, et en partant de l'hypothèse que la prime annuelle moyenne est de 25.000 F CFA, on obtiendrait un nombre n de contrats résultant de l'opération

$$n = \frac{500.000.000}{25.000} = 20.000 \text{ contrats.}$$

La moyenne annuelle d'assurés escomptés serait donc :

$$20.000 : 5 = 4.000$$

A partir du lancement prévu pour 1994 et durant toute la période considérée, le dynamisme et le professionnalisme devront permettre d'enregistrer un nombre acceptable d'assurés.

Le réseau de prospection devra donc être le plus percutant possible. Pour ce faire, il lui faudra des moyens financiers, matériels et surtout humains adéquats pour attaquer le marché, en commençant par les cibles les plus vulnérables.

(34) Réflexion sur le secteur des Assurances en République du BENIN situation actuelle et perspectives de développement. 1990 p. 53

L'état d'avancement du programme sera apprécié tous les ans, grâce aux instruments de pilotage à mettre au point avant la mise en oeuvre. Il existe donc en amont, dans le cadre du marketing proposé des actions à mener et des variables à intégrer dans l'approche de la clientèle.

2 - Le marketing proposé pour l'assurance retraite au BENIN : Le marketing Mix

Avec le marketing Mix, il s'agit en l'occurrence, de répondre aux quatre questions suivantes : quels produits vendre ? A quels prix ? Comment et par qui distribuer le produit ? Comment informer les consommateurs ?

Il en découle donc que le marketing Mix résulte de la combinaison de quatre facteurs. Produit- Prix-Distribution-communication.

La question des produits à proposer au marché a été déjà tranchée. La philosophie qui doit guider en cette matière est celle de leur souplesse.

L'accent doit être mis sur la qualité des produits. A cette phase de lancement, les produits à vendre sont les contrats de retraite individuelle avec la garantie d'un taux minimum. Vu la composition des segments du marché, plusieurs formules devront être retenues à l'intérieur du produit principal, sur la base de la stratégie différenciée.

La variable prix doit être cernée avec attention, compte tenu du pouvoir d'achat des assurés. La confection des produits en fonction du type de clientèle visée fait intervenir, une différenciation dans les prix à proposer. Le souci de pénétration du marché doit conduire à pratiquer des prix modestes.

Ainsi à la catégorie de l'élite, des hommes d'affaires, des professions libérales, on vendra l'assurance à un prix qu'ils seront disposés à payer, avec un minimum de 5.000 F CFA Toutes Taxes Comprises (TTC) par mois et un taux de révalorisation intéressant. Les versements seront effectués soit par compte bancaire, soit à la caisse de l'assureur, soit par l'employeur qui effectue les retenus.

Quant à la couche des artisans et autres membres du secteur informel, il peut leur être demandé de payer le prix en rapport avec leurs ressources, sans aller en deça de 2.000 F CFA TTC par mois. Cette différenciation dans la fixation des planchers selon les catégories, a paru utile, en raison de la modicité relative des revenus. (cf annexes I- C-D et E)

En effet, l'appartenance à une couche sociale peut pousser à un désir d'ostentation, surtout dans la première catégorie.

Les travailleurs déjà affiliés à un régime de retraite peuvent opter pour l'un quelconque des palliers, compte tenu de leur niveau de revenu. Il faudra arriver à montrer aux prospects la nécessité de renoncer à consommer au présent pour le futur.

Un autre élément incitateur à côté du prix, sera aussi le taux de révalorisation, qui réduirait l'attrait grandissant des travailleurs pour les produits proposés par les courtiers étrangers.

Le montant de la pension à payer dépendra du niveau des cotisations de chaque participant. L'enquête de la SONAR sur ce sujet donne une idée des souhaits formulés dans le diagramme ANNEXE I- F.

Il reste les questions relatives à l'organisation de la société d'assurances, aux modes de commercialisation et à la promotion des produits.

La société la mieux placée pour vendre le contrat retraite aujourd'hui au BENIN, devra être une société anonyme dans un régime de concurrence. Elle devra être spécialisée dans la vente des produits vie. Son personnel sera formé à dessein. Cette structure juridique sera préférée à une société à forme mutuelle, compte tenu du caractère nouveau que revêtirait cette dernière. Cependant l'ouverture du marché ne doit pas donner lieu à l'installation anarchique des compagnies. La réglementation devra limiter le nombre de compagnies et exiger d'elles, un capital minimum acceptable. Déjà le comité d'experts de la zone franc, préconise un capital minimum de 250.000.000 F CFA.

Le mode de distribution ainsi que la communication avec la clientèle font aussi partie de l'ensemble des actions à mener méthodiquement, selon un planning d'exécution. Une évaluation des coûts, du volume et de la qualité des activités, grâce à l'établissement de tableaux de bord, semble être d'une utilité certaine.

Paragraphe II - La prospection et les moyens de vente

La qualité et la performance du réseau de prospection représentent un levier indispensable pour la mise en place et le développement de l'assurance retraite au BENIN.

Les produits d'assurance sur la vie nécessitant le déploiement d'un ensemble d'intervenants dans la chaîne de distribution, l'ouverture du marché, avec des variantes de messages adaptés à chaque cible, devra s'accompagner de l'installation d'intermédiaires.

A - La distribution et la politique de communication

Pour aboutir à une forte pénétration du marché, la distribution des produits sera assurée par un réseau animé par les salariés, dans

le cadre de la vente directe. On aura recours également aux courtiers, aux agents généraux, aux prescripteurs, aux associations, clubs et cercles, au parrainage. Toutes ces personnes et groupes seront rémunérées sur les affaires qu'ils réalisent pour le compte de la société d'Assurances.

Les méthodes et techniques de prospection seront fonction des groupes cibles et doivent tenir compte des contraintes du marché, notamment la concurrence et les coûts des opérations.

On utilisera surtout les visites, le mailing, le téléphone, les réunions d'informations, la presse, la radio locale. Dans le tableau suivant, nous résumons un schéma du modèle d'action en fonction des cibles.

TABLEAU N° XIV : Modèle d'actions commerciales en fonction des cibles.

Cibles	Commerçants	Artisans	Professions libérales	PME/PMI	Grandes En/ses	Salariés	Agriculteurs
Actions							
Visites	...	..	...	...	...	..	...
Usage téléphone	.	0	..	..	..	..	0
Usage télex	0	0	0	.	.	0	0
Usage du fax	0	0	0	..	..	0	0
Envoi de lettre	.	0	..	..	0	.	0
Publicité Presse écrite	.	.	.	.	.	.	0
Radio locale	..	..	..	..	..	.	.
Affichage	.	.	0	0	0	.	0
Réunion d'informations	...	...	...	...	...	...	...
Association clubs-cercles	...	...	...	...	...	...	...
Parrainage clients	..	.	.	.	0	..	..

LEGENDE

0 = à éviter ; . = possible
 .. = recommandé ; ... = très recommandé

L'examen du tableau montre selon les cibles, que les réunions d'informations, les associations, clubs et cercles ainsi que les visites, réalisent les scores les plus brillants. Elles sont suivies du parrainage et du mailing.

Le groupe cible concerné en premier lieu est celui des artisans. Les commerçants et professions libérales viennent ensuite. Le choix du canal des réunions d'informations et celui des associations et clubs, semblent les plus indiqués pour tous. La possibilité d'exploiter d'autres canaux en plus, existe avec une intensité variable.

Chaque procédé, pour efficace qu'il puisse paraître à l'intérieur de chaque groupe cible, comporte aussi des inconvénients. La contrainte temps pour les réunions par exemple, est à prendre en compte. Le risque que les gens n'assistent pas, ou assistent très peu aux réunions est grand. Dans ces conditions, il serait plus indiqué de tabler sur la publicité notamment par la radio. En outre, la personnalisation des relations étant recherchée dans ce domaine, on devra dans l'approche, procéder par des lettres (mailing) pour préparer les prospects avant d'envoyer vers eux, des prospecteurs.

Une combinaison efficace de plusieurs procédés, peut contribuer à faire rentrer en portefeuille, le plus grand nombre d'artisans. Ainsi, les réunions d'informations peuvent être envisagées. Mais l'on devra faire beaucoup attention, car comme plus haut, le risque d'atteindre un faible quota est grand. C'est pourquoi ici, par une information par la radio et la télévision, suivie de visites minutieusement préparées et d'entretiens menés par des agents prospecteurs, sur la base d'argumentaires adéquats, on réussira à positionner le produit de retraite dans ces cibles. Mieux encore, ces clients potentiels se regroupent au sein d'associations, de clubs et

cercles. Ces institutions pourraient constituer des structures d'appui pour les compagnies d'assurances, toujours par l'intermédiaire des prospecteurs bien formés.

La place des intermédiaires dans le processus de vente et le développement des produits de retraite, est donc très important. Ils constituent la force de vente de l'entreprise d'assurance, et représentent le canal par lequel les produits présentés, seront valorisés par la clientèle.

Le pré-lancement, le lancement et l'évaluation nécessitent des opérations d'envergure qui impliquent un coût. Ils doivent se dérouler dans le temps. Ainsi apparaît la nécessité d'établir un planning d'exécution, un budget commercial et d'autres instruments de gestion afin d'éviter l'improvisation et le gaspillage de ressources.

B - La planification stratégique à court et moyen terme

Notre programme s'exécutera en trois phases :

- la préparation du lancement des produits ou pré-lancement ;
- le lancement proprement dit ;
- l'évaluation et le suivi.

Après la préparation, l'introduction du produit s'effectuera progressivement et de façon fort simple, selon des modes de prospection et de communication correspondants. Le développement de l'assurance retraite devra par la suite, passer par la multiplication des contacts entre assureurs, assurés et prospects, pour accroître les souscriptions.

A moyen terme, il s'agira, compte tenu de l'intérêt que suscitera la garantie à l'intérieur des différents segments, que l'assureur puisse s'adapter à tout moment aux exigences de la clientèle.

Dans la démarche, on identifiera les diverses opérations dans leur chronologie et les relations existant entre elles. Sous les contraintes temps, on essaiera de limiter l'exécution de chaque phase à l'intérieur des délais spécifiques donnés.

La réalisation du réseau PERT ou du diagramme de GANTT à ce propos sera très utile. Ces outils seront la clé de voûte de la planification.

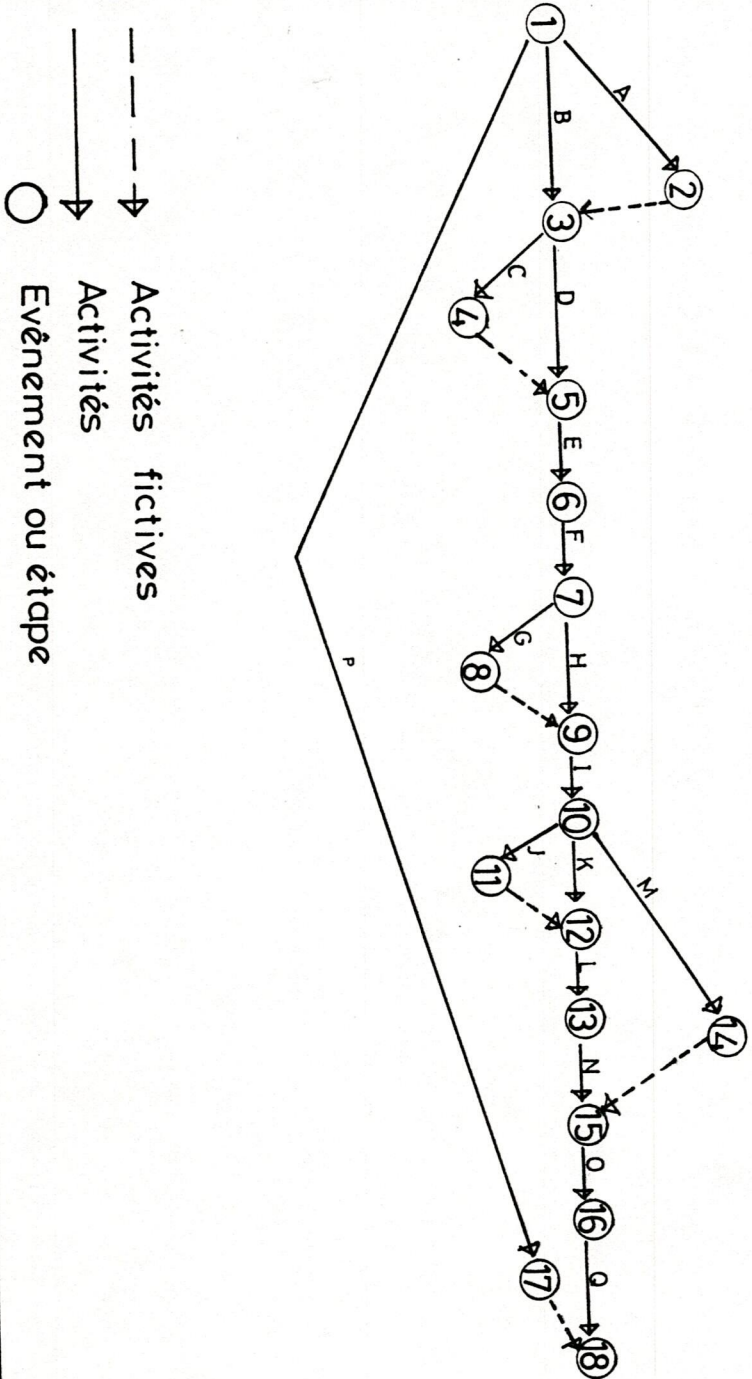
Pour le besoin de l'étude, l'ensemble des activités au cours de la première année du programme est résumé dans le tableau suivant :

TABLEAU N° XV PLANIFICATION DES ACTIVITES (ANNEE 1)

N°	Activités	Délai d'exécution	Date de		Observation
			Début	Fin	
1	Contacteur autorités	3 mois	Janv 94	Mars 94	-
2	Confetionner les contrats à vendre	3 mois	Janv 94	Mars 94	1
3	Elaborer les messages	1 mois	1erFev 94	Févr 94	-
4	Confectionner les directives + budget	1 mois	1erFev 94	Févr 94	3
5	Tester les produits et les messages	2semaines	1erMar 94	15Mar 94	-
6	Elaborer le programme de formation et de perspectives	1 mois	15Mar 94	15Avr 94	-
7	Sélectionner les prospecteurs	2semaines	15Avr 94	30Avr 94	-
8	Nommer les prospecteurs	1 semaine	22Avr 94	30Avr 94	7
9	Former les agents	2 mois	1erMai 94	30Juin 94	-
10	Préparer les prospects/ lettres et téléphone avant tout contact	6 mois	1erJuil194	31 Dec94	-
11	Organiser les réunions d'informations	6 mois	1erJuil194	31 Dec94	10
12	Organiser les visites	5 m.3se.	8Juil194	31 Dec94	-
13	Organiser la publicité informative par radio, la télévision et la grande presse	1 mois	1erJuil194	30Juil 94	10 ; 11
14	Organiser contacts avec associations clubs et cercles d'artisans de commerçants et professions libérales	5m 2se	15Juil194	31 Dec94	-
15	Vendre	6 mois	1erJuil194	31Dec 94	10,11,13
16	Surveiller et contrôler les activités	12 mois	1erJan 94	31Dec 94	1 ; 2
17	Evaluer le programme	2semaines	15Dec 94	31Dec 94	-

Grâce à un réseau PERT ci-après, il est alors possible de calculer les délais d'exécution, avec les dates au plus tôt et les dates au plus tard. Ces divers renseignements permettent d'identifier le chemin critique et de contourner les flottements.

Réseau PERT : Plan de mise en place (Année 1)



- > Activités fictives
- > Activités
- Événement ou étape

La supervision et le contrôle continu des activités, se feront tout au long de la durée du programme. Le chef du programme doit être informé de l'évolution des activités. Pour ce faire, des réunions mensuelles se tiendront avec les prospecteurs. Au cours de la supervision, les responsables apporteront toutes les rectifications utiles au bon déroulement du programme. En particulier, ils doivent s'assurer que les comportements attendus sont bien acceptés par les prospects.

L'évaluation est un moyen systématique de tirer les leçons de l'expérience et de s'en servir pour améliorer les activités en cours et de promouvoir une planification plus efficace pour un choix judicieux entre les actions ultérieures possibles. Il s'agit d'obtenir des indicateurs qui permettent de juger de l'état d'avancement du programme.

L'appréciation du coût global, par cumul des différents coûts successifs permettra de juger de la rentabilité des opérations par rapport au nombre d'affaires réalisées.

Et toujours grâce à la planification, l'on choisira le nombre de fois où une opération sera répétée. Une grille planning- coût- rendement selon le modèle mis en ANNEXE II, pourra être utilisée.

*

Conclusion partielle

Cette deuxième partie est consacrée à résoudre l'aspect technico-commercial de la mise en place des plans de retraite par capitalisation.

A travers l'examen du fonctionnement des garanties de retraite qui existent et des modèles élaborés par la CICA-RE, il a été retenu, sur la base de critères bien définis, à l'heure de l'ouverture du marché, les produits d'épargne qui sont compatibles avec le visage du marché Béninois des assurances.

Trois produits sont à implanter, à savoir : la retraite individuelle, la retraite à cotisations définies et la retraite à prestations définies. La nécessité de développer les produits groupe est capitale. Cependant, l'éclosion de l'assurance retraite au BENIN ne peut se réaliser que lorsque des contraintes de marché et d'environnement du marché seront levées. En l'occurrence, il faudra une structure de marché repensée, au sein de laquelle le sérieux, la confiance, la solvabilité seront effectifs. Ensuite, l'adoption d'un régime fiscal plus attrayant et la garantie d'un taux minimum, sont les conditions à satisfaire pour une mise en place judicieuse de l'assurance retraite.

Le marché existe. Malgré ces préalables, le produit retraite présente des opportunités de marché et mérite d'être lancé.

L'étude de la clientèle, basée sur le critère de la profession a permis de retenir en un premier temps, le groupe des artisans comme celui au sein duquel, le besoin de retraite se manifeste le plus. Cette identification permet ainsi, d'adopter, dans le cadre du marketing Mix retenu, une politique de produit à deux paliers, avec des prix en conséquence modulés. L'exigence majeure résidera en définitive, dans un encadrement strict du produit.

CONCLUSION GENERALE

Au terme de cette étude consacrée à la mise en place de l'assurance retraite au BENIN, nous avons essayé, à travers les deux parties, d'une part d'avancer des raisons qui militent en faveur de la capitalisation, et d'autre part, de préciser les contenus des garanties et les conditions de la mise en place effective.

L'étude a révélé les limites du système actuel de répartition. Elle a mis surtout en exergue, le déséquilibre du système qui conduira à une insolvabilité des régimes. Et, pendant que les assureurs sont en quête de moyens pouvant leur permettre d'équilibrer leur portefeuille, les individus eux, ont besoin de sécuriser et de rentabiliser leur épargne.

La recherche d'un autre mode de gestion de retraite fondé sur la capitalisation, s'est avérée alors incontournable. Dans le souci de monter des plans réalistes adaptés à notre environnement, il a été nécessaire de recourir à des modèles élaborés par certains organismes de l'assurance africaine comme la CICA-RE.

Compte tenu de la particularité des produits, de la configuration du marché et des attentes des consommateurs, il n'a pas paru opportun de proposer au marché Béninois, tous les produits de la gamme. Ainsi, sur la base de critères bien choisis, nous avons retenu trois garanties d'un fonctionnement relativement simple. Ils devront s'appliquer aux deux segments principaux dégagés que sont les travailleurs indépendants et les salariés.

L'identification des cibles à l'intérieur des segments et la manière de les atteindre, ont suivi un processus comportant plusieurs étapes. La fixation des objectifs opérationnel et commerciaux, a permis d'axer la démarche sur une politique de différenciation dans le produit et dans le prix. La mise en oeuvre d'un marketing Mix

combinant quatre variables : produit-prix-distribution-communication, permettra de conquérir le marché et de positionner le produit.

Vu la taille du marché potentiel et des intentions exprimées par les prospects, il est possible d'affirmer que l'assurance retraite a toutes les chances de se développer au BENIN. Toutefois, la capitalisation ne doit pas être considérée comme l'ultime solution au problème de la retraite. Comme la répartition, elle a ses limites. Elle mérite à ce titre, d'être prise non comme un substitut, mais comme un complément indispensable de la répartition.

De ce point de vue, il convient d'insister sur les mesures d'encadrement, conditions préalables nécessaires devant favoriser l'implantation et le développement des produits de retraite.

Ainsi à court terme, les structures chargées d'appliquer les plans sur le marché devront s'efforcer de respecter une législation plus souple en matière de placement. A moyen et long terme, un marché financier dynamique et des mesures d'incitation fiscale, doivent nécessairement intervenir, pour créer un environnement propice à la gestion des contrats d'épargne.

Au demeurant, l'assurance par capitalisation ne connaîtra son plein essor que lorsque les bases techniques seront scientifiquement maîtrisées, les produits bien montés et la clientèle méthodiquement approchée et soignée.

Le rôle des commerciaux sera alors déterminant, et l'information du public aussi indispensable que la formation et l'encadrement du réseau. Toutes ces opérations devront se dérouler selon un calendrier qui facilitera la surveillance continue et le contrôle.

Certes l'élaboration du programme de formation des prospecteurs et la confection du budget, sont d'une importance capitale. Mais ces points n'ont pas été envisagés dans le cadre de cette étude. Ils constituent, à n'en pas douter, une des limites de ce travail à cause des enquêtes qui auraient dû être menées. Toutefois, ils pourront faire l'objet de réflexions ultérieures.

A l'aube de l'an 2000 où la retraite reçoit sur tout le continent un écho favorable, nous voudrions espérer qu'une coopération plus dynamique entre les Etats, porte le gage d'une assurance Africaine digne. Elle favoriserait à coup sûr, la mobilisation d'une épargne régionale, par la création d'un marché financier commun. Ceci pourrait constituer le point de départ de la réalisation d'investissements communs, à l'intérieur d'un vaste ensemble, tel que le recommande le comité d'experts de la zone franc, pour un réel développement de la retraite en Afrique./.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

I - OUVRAGES GENERAUX

1 - CHIROUZE (Y)

Le marketing : de l'étude du marché au lancement d'un produit nouveau - 3 è Edition - Chotard et Associés
Paris 1989, 174 pages.

2 -

MASSAERT (J.M)

Comment fixer des objectifs commerciaux
1 ère Edition- Les presses du Management - Paris 1992
158 pages.

3 - OLLIVIER A et de Marcourt (R)

Pratique du marketing en Afrique.
1 ère Edition-EDICEF/ AUPELF, Paris 1990, 286 pages.

4 - URSYN (G)

Connaître, Vendre l'assurance-vie.
L'ARGUS, Paris 1975, 367 pages.

5 - SAILLY (P)

Guide Fiscal des Assurances-vie
L'ARGUS, Paris 1990, 128 pages.

II - OUVRAGES SPECIALISES

1 - DENOUNE (M)

Placements et épargne
1 ère Edition- MASSON, Paris 1987, 237 pages.

2 - GRELE (P-E)

Comment vendre avec succès l'assurance et l'épargne aux PME
1 ère Edition- Starking Edition Paris, 310 pages.

3 - KESSLER (D) et STRAUSS - KHAN (D)

L'Epargne et la retraite - l'Avenir des retraites Préfinancées
Editions Economica, Paris 1982, 183 pages.

- 4 - LAMELOT (G) et LERICHE (J)

Assurance-vie-Prévoyance-Epargne Retraite

Encyclopédie Delmas pour la vie des Affaires,
Collection Française 2 è Edition MASSON, Paris,
1989, 231 pages

- 5 - VOIRIN Roger

Les retraites par capitalisation

Edition de Verneuil, Paris, 1980, 107 pages.

III - MEMOIRES

- 1 - AYEDEGUE Chala C. Nestor

Réflexions sur les prestations de vieillesse et
d'invalidité au BENIN.
Mémoire ENA/ UNB 1991 Abomey-calavi, 61 pages

- 2 - MABONA Robert Bellarmin

Essai de réflexion sur la distribution de l'Assurance
retraite complémentaire au Cameroun.
Mémoire IIA 1988-1989 Yaoundé

- 3 - NKOUELE Omvane François-Xavier

L'Assurance-vie et le financement de l'économie dans
le pays de la CICA.
Mémoire IIA - 1986-1988-Yaoundé, 46 pages.

- 4 - NTSAMA Elisabeth Pulchérie-claudine

Assurance Retraite Complémentaire et Retraite Légale
CNPS, Mémoire IIA, 1988-19990, Yaoundé, 27 pages.

IV - AUTRES ETUDES

- 1 - Associations des Anciens Elèves de l'IIA.
(Section Béninoise)

Réflexions sur le secteur des Assurances en République
du BENIN- Solutions actuelles et Perspectives de
développement.
Cotonou, Juillet 1990 pages.

- 2 - SONAR

Etude de marché concernant les Assurances Retraite,
Multirisque habitation, Multirisque Professionnel.
Cotonou, 1989.

V - Périodiques et Publications

- 1 - L'Argus, Journal International des Assurances
n° 5936-5940
- 2 - Jeune Afrique, l'Annuaire 92 Rapport sur l'état de
l'Afrique
- 3 - NGIEYENE Amena Lubana

Le boum Associatif tontinier en Afrique Subsaharienne,
simple phénomène de mode ou solution d'avenir dans la
lutte quotidienne contre la misère rurale et urbaine

Revue Développement et coopération N° 1, 1991
page 8.

- 4 - UNSTB - OTAO - FHS

Séminaire National sur les problèmes de la Sécurité
Sociale : Abidjan, du 3 au 7 Mai 1988
(Document photocopié).

- 5 - UNSTB - FHS
Séminaire sur le régime de Sécurité Sociale en
République du BENIN
Cotonou, 7 au 11 Mai 1990 (Document photocopié)

- 6 - VIDEGLA - Maxime

OBSS Inégalité choquante
La Nation n° 456, du 14 Avril 1992, page 3.

- 7 - VIDEGLA Maxime

L'Office de Sécurité en sursis
La Nation n° 457 du 15 Avril 1992, page 5.

VI - TEXTES LEGISLATIFS

- 1 - Loi n° 86-014 du 26 Septembre 1986 portant code des
pensions civiles et militaires de retraites.
- 2 - Ordonnance n° 73-3 du 17 Janvier 1973 portant création,
organisation et fonctionnement de l'OBSS.

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGES</u>
<u>INTRODUCTION GENERALE</u>	1
<u>PREMIERE PARTIE</u> : Analyse des systèmes de constitution de la retraite en Republique du Bénin ..	5
<u>Chapitre I</u> : Le système de retraite légale au Bénin..	7
<u>Section I</u> : Organisation et fonctionnement des régimes de retraite au Bénin	8
<u>Paragraphe I</u> : Le régime des pensions de l'OBSS	9
A - : Champ d'application et financement du régime	9
1 - : Champ d'application	9
2 - : Financement du régime des pensions	10
B - : Evaluation des droits de retraite à l'OBSS	12
1 - : Conditions d'ouverture des droits à pensions	13
2 - : Mode de calcul des pensions	14
<u>Paragraphe II</u> : Le régime de retraite de la fonction publique	17
A - : Champ d'application du code des pensions civiles et militaires au Bénin	18
1 - : Les pensions visées par la loi	18
2 - : La constitution du droit à pension et les prestations servies	19
a - : Eléments constitutifs de la liquidation de la pension	19
b - : Prestations du Fonds National de Retraite du Bénin	20
B - : Financement du régime et évaluation des retraites dans le système du FNRB	21
1- : Le financement du régime	21
a - : Origine des ressources du Fonds National de Retraite	21

b -	:	Les cotisations du Fonds National de Retraite	22
2 -	:	L'évaluation des droits de retraite au FNRB	22
a -	:	Le calcul des pensions de retraite normale ou proportionnelle	23
b -	:	Les autres prestations servies par le Fonds National de Retraite	23
<u>Section II</u>	:	Solvabilité des régimes de retraite en République du Bénin	25
<u>Paragraphe I</u>	:	La problématique de l'équilibre des caisses	25
A -	:	La situation financière des caisses de retraite	26
1 -	:	L'évolution des charges techniques	26
2 -	:	L'évolution des ressources	33
B -	:	L'analyse des ratios	35
1 -	:	Le rapport démographique actifs/pensionnés	35
2 -	:	L'évolution du ratio de couverture des dépenses par les recettes	36
<u>Paragraphe II</u>	:	L'avenir des retraites au Bénin	39
A -	:	Les perspectives économiques et démographiques à moyen et long terme	40
1 -	:	Sur le plan démographique	40
2 -	:	Les perspectives économiques	44
B -	:	Conséquences des évolutions économiques et démographiques sur le sort du retraité	45
<u>Chapitre II</u>	:	Les autres modes de constitutions de la retraite	47
<u>Section I</u>	:	Les instruments traditionnels d'épargne relevant du système informel de la retraite	47
<u>Paragraphe I</u>	:	L'épargne individuelle des ménages	48
A -	:	Les comptes en banque	48
B -	:	Les autres formes d'épargne	50

<u>Paragraphe II</u>	: Les instruments collectifs d'épargne ..	51
A -	: Tontines et actions de solidarité	52
B -	: Coopératives d'épargne et de crédit ...	54
<u>Section II</u>	: L'assurance-vie et le financement de la retraite	55
<u>Paragraphe I</u>	: Présentation générale de l'assurance- vie	56
A -	: Les différentes combinaisons	57
1 -	: Les assurances en cas de décès	57
2 -	: Les assurances en cas de survie.....	58
B -	: Les spécificités techniques du contrat d'assurance sur la vie	59
1 -	: Les données économiques du contrat-vie..	60
2 -	: Les droits de l'assuré sur le contrat...	61
<u>Paragraphe II</u>	: Le marché Béninois de l'assurance-vie...	62
A -	: La branche handicapée au BENIN.....	63
B -	: Les facteurs de blocage de l'assurance- vie au BENIN.....	65
1 -	: Les causes lointaines et exogènes.....	66
2 -	: Les causes internes de la régression....	67
<u>Conclusion partielle</u>		69
<u>Deuxième partie</u>	: Plan de mise en place d'un système d'assurance retraite par capitalisa- tion au BENIN	70
<u>Chapitre I</u>	: Les types de garanties	73
<u>Section I</u>	: Contenu et fonctionnement des garan- ties.....	73
<u>Paragraphe I</u>	: Les produits de retraite individuelle.	74
<u>Paragraphe II</u>	: Les produits de retraite collective...	79
A -	: Le régime de retraite à cotisations définies.....	80
B -	: Le régime de retraite à prestations définies.....	81

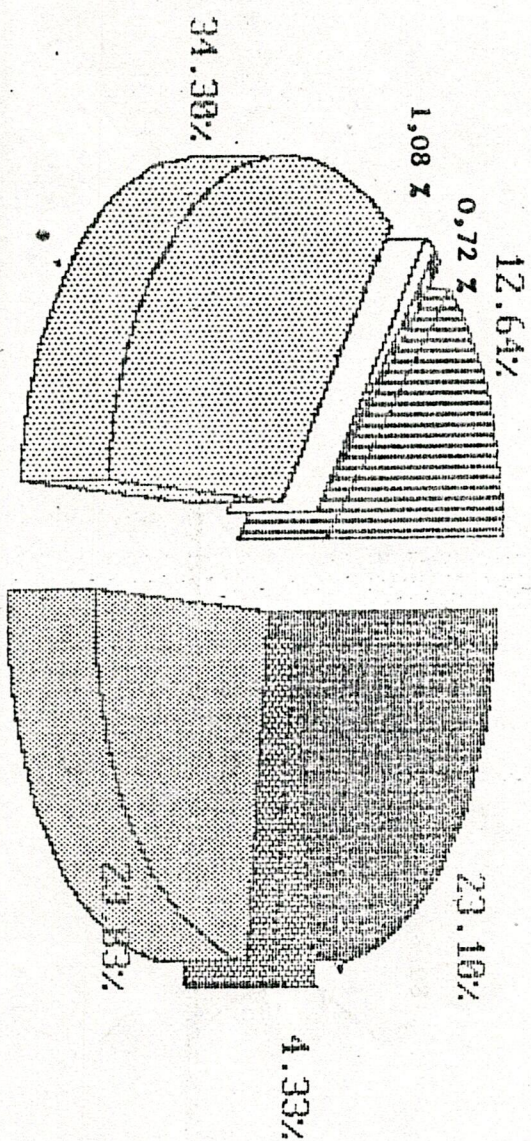
C -	:	L'indemnité de fin de carrière.....	83
<u>Section II</u>	:	Le modèle de la CICA-RE.....	84
<u>Paragraphe I</u>	:	Le contrat individuel prévoyance retraite.....	86
A -	:	Les éléments économiques du contrat...	87
1 -	:	La prime.....	87
2 -	:	Le compte d'épargne.....	88
B -	:	Les bases techniques des contrats CICA-RE individuels.....	89
<u>Paragraphe II</u>	:	Les produits groupe de la CICA-RE.....	90
<u>Section III</u>	:	Choix des garanties à mettre en place.	90
<u>Paragraphe I</u>	:	Les critères du choix.....	91
<u>Paragraphe II</u>	:	Interprétations et discussions du choix.....	93
<u>Chapitre II</u>	:	La stratégie de vente de l'assurance retraite.....	96
<u>Section I</u>	:	Conditions requises pour une exploi- tation judicieuse de l'assurance retraite au BENIN.....	96
<u>Paragraphe I</u>	:	Le marché : situation et contraintes des acteurs.....	97
A -	:	L'offre.....	97
B -	:	La demande.....	100
<u>Paragraphe II</u>	:	Conditions liées à l'environnement...	103
A -	:	Conditions techniques favorables au développement de l'assurance retraite.....	103
B -	:	Les aspects politique et juridique de la mise en place de l'assurance retraite.....	106
C -	:	Les aspects commerciaux de l'assuran- ce retraite.....	106
<u>Section II</u>	:	Le processus de lancement des pro- duits.....	108
<u>Paragraphe I</u>	:	Segmentation du marché et choix de la cible	108

A -	:	La segmentation du marché de la re- traite au BENIN.....	109
B -	:	La politique marketing en fonction des cibles.....	111
1 -	:	Définition des objectifs commerciaux..	112
a -	:	Objectif général.....	112
b -	:	Objectifs intermédiaires.....	112
c -	:	Objectifs spécifiques	113
2 -	:	Le marketing proposé pour l'assurance retraite au BENIN : le marketing Mix..	115
<u>Paragraphe II</u>	:	La prospection et les moyens de vente.	117
A -	:	La distribution et la politique de communication.....	117
B -	:	La planification stratégique à court et moyen terme.....	121
<u>Conclusion partielle</u>			126
<u>Conclusion générale</u>			128
<u>Références bibliographiques</u>			131
<u>Annexes</u>			

ANNEXES

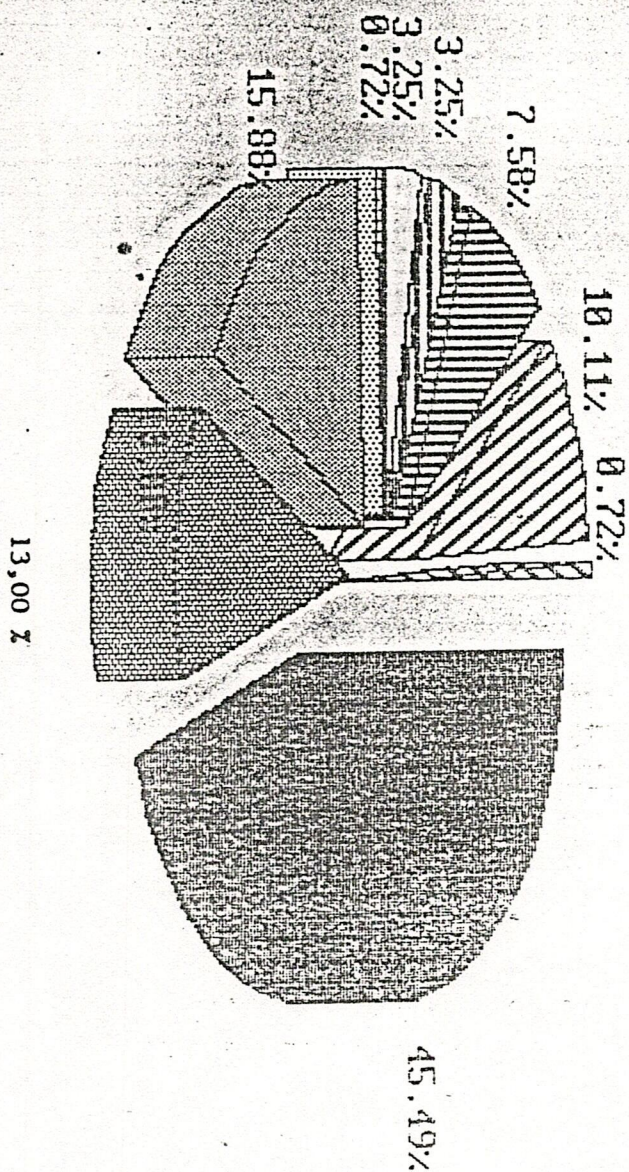
ANNEXE I - A

ORGANISME AUPRES DUQUEL SOUHAITEZ-VOUS COTISER



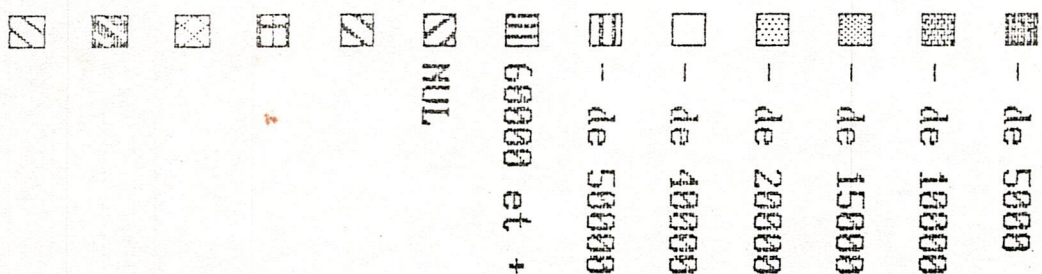
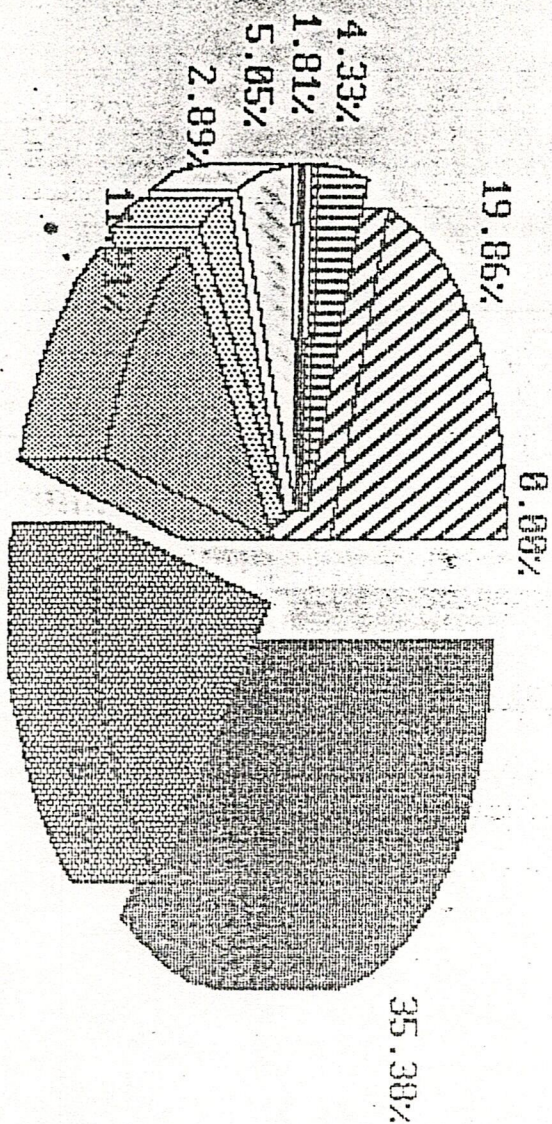
	OBSS
	FMRB
	AUTRE ORGA. D'ETAT
	AUTRE ORGA. PRIVE
	AUCUN
	AUTRE
	NUL

PERSONNES INTERESSEES

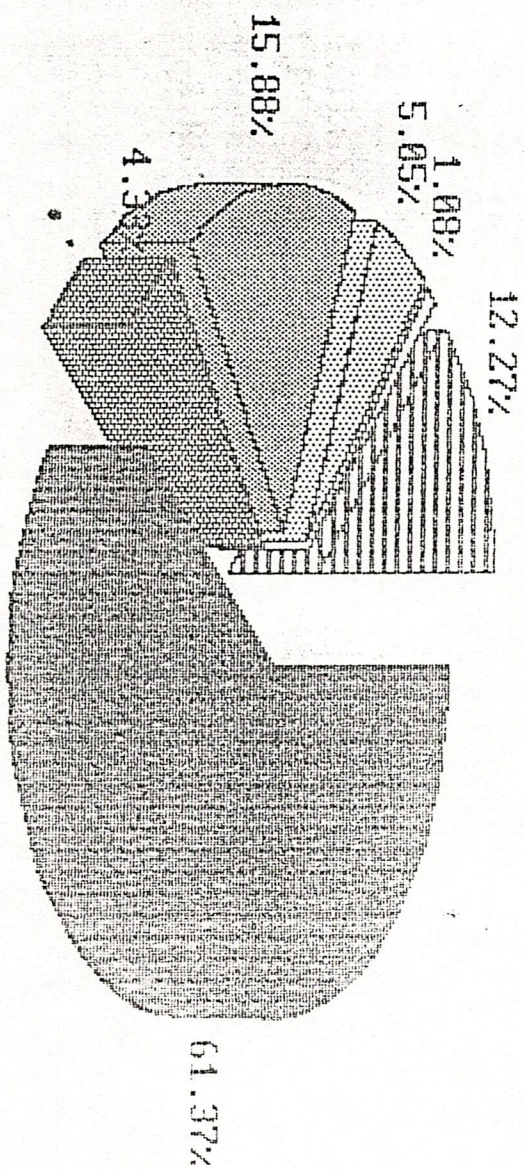


☒	TOUT LE MONDE
☒	PARTICULIERS
☒	CEUX QUI ONT LES MOY
☒	NON ASSURES
☐	TRAV. SECT. PRIUE
☒	APE
☒	AUTRE
☒	SALARIE
☒	NUL

MONT. COTISAT° SOUHAITEE POUR PENS° DE RETRAITE

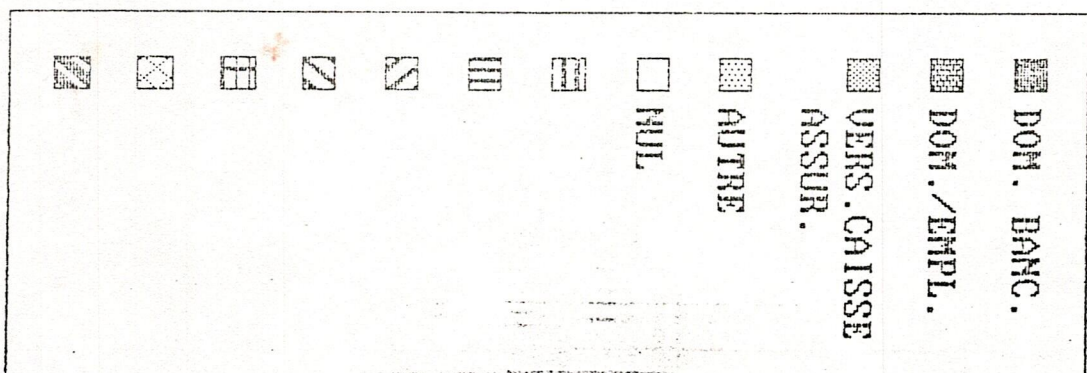
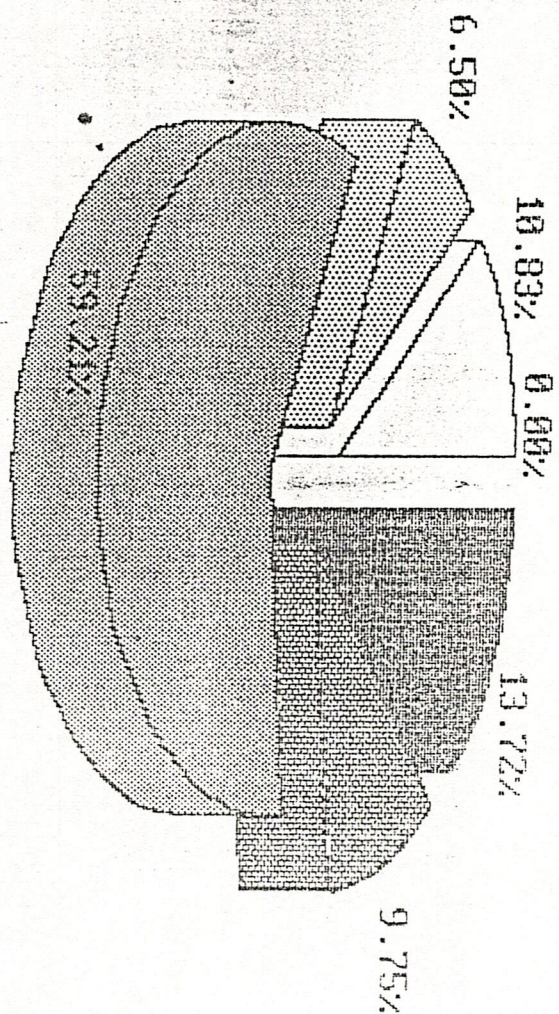


PERIODICITE DE VERSSEMENT SOUMISE

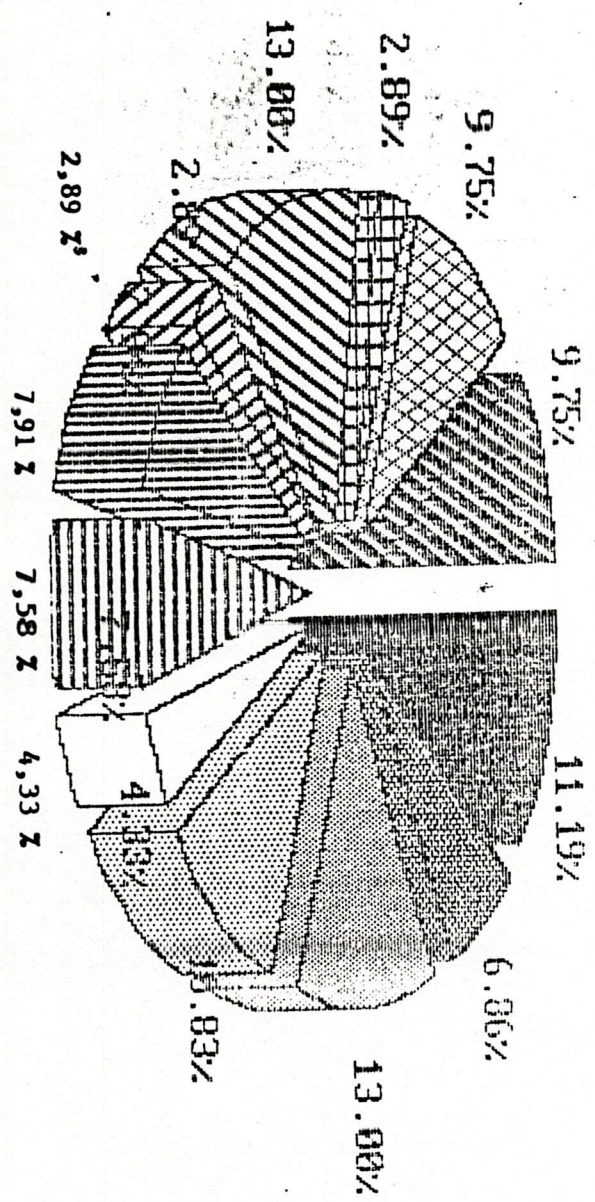


	MOIS
	TRIMESTRE
	SEMESTRE
	ANNEE
	AUTRE
	NULL

MODE DE VERSEMENT CHOISI



MONTANT PENSION SOLITAIRE RECEVOIR



	AUCUNE IDEE
	- de 10000
	- de 20000
	- de 30000
	- de 40000
	- de 50000
	- de 60000
	- de 70000
	- de 80000
	- de 100000
	100000 et -
	NUL

ANNEXE II Grille planning-coût-rendement

Produit	1er trimestre	2è trimestre	3è trimestre	4è trimestre	Total
action n°1 . coût . nbre An . primes					
Action n°2 . coût . nbre An . primes					
Action n°3 . coût . nbre An . primes					
Total . coût . nbre An . primes					