

**Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance de personnes : enquête auprès de la population occupée en Algérie**

**The microeconomic determinants of the demand for personal insurance: survey of the employed population in Algeria**

**DEMBRI Sabah<sup>1</sup>, BESSACHI Fatiha<sup>2</sup>**

<sup>1</sup> Doctorante ENSSEA, sarah.dembri@gmail.com,

<sup>2</sup> Maître de Recherche, CREAD, bessachi.fatihadoc@gmail.com,

Recevé le :28/07/2021

Accepté le: 04/10/2021

publié le: 10/02/2022.

**Abstract:** Personal insurance, being both a cover for risk and a constitution of savings, is experiencing continual growth, which proves the capital and vital importance of this branch in all its dimensions and in particular with regard to the socio-economic development of all societies, which makes it possible to consider such a branch as a means of draining long-term savings. This branch is not sufficiently developed in Algeria and only represents nearly 10% of turnover, in fact, the importance of the branch audit is not very apparent in the Algerian market for insurance, personal insurance and especially that on life, which is an essential factor of savings, remaining largely underexploited. The purpose of this paper is to understand the reasons for this low contribution by determining the various variables influencing and slowing down the subscription of one of the life and health insurance products.

**Keys words:** Survey, insurance of persons, life insurance, determinants, microeconomic variables.

**JEL classification codes** :C42; D13; G22.

**Résumé** :L'assurance de personne étant à la fois une couverture d'un risque et une constitution d'épargne, connaît une continuelle croissance, ce qui prouve l'importance capitale et vitale de cette branche dans toutes ses dimensions et notamment pour ce qui est du développement socioéconomique de toutes les sociétés, ce qui permet de considérer une telle branche en tant que moyen permettant de drainer l'épargne à long terme. Cette branche n'est pas suffisamment développée en Algérie et ne représente que près de 10% du chiffre d'affaires, en effet l'importance de l'audite branche est peu apparente sur le marché algérien des assurances, l'assurance de personnes et surtout celle sur la vie, qui est un facteur essentiel de l'épargne, restant largement sous exploitées. Le but de ce présent papier est de comprendre les raisons de cette faible contribution et ce en déterminant les différentes variables influençant et freinant la souscription d'un des produits d'assurance de personne.

**Mots clés** :Enquête, assurance de personnes, assurance vie, déterminants, variables microéconomique.

**Codes de classification JEL** :C42 ;D13 ; G22.

**Auteur correspondant** : BESSACHI Fatiha ; bessachi.fatihadoc@gmail.com

## **1-Introduction**

L'homme, depuis son existence, cherche à se prémunir contre les dangers et les aléas de la vie. L'assurance s'inscrit dans cette recherche ancestrale de protection, d'où sa mise en œuvre dès les premières civilisations humaines.

En effet, le secteur de l'assurance a évolué dans un contexte de changements permanents, parmi d'autres facteurs, tels que les privatisations, la libéralisation des marchés et les modifications des règles administratives. Le contexte concurrentiel s'est considérablement modifié avec l'apparition sur le marché de l'assurance de nouveaux acteurs.

Cette intensification de la concurrence et la banalisation des produits d'assurance qui en résulte font que l'assurance tend maintenant à prendre en charge tous les aspects de la vie quotidienne à travers la prise en charge des risques qui lui sont associés.

De plus, l'assurance occupe une place prépondérante dans l'activité financière, qui est due aux produits financiers générés par ses différentes activités. Ces dernières, constituent une manne importante que les compagnies d'assurance injectent sous différentes formes dans les programmes d'investissements.

En outre, le besoin de sécurité, exprimé par les individus, qui consiste à se prémunir contre les différents risques encourus durant leurs vies, peut se couvrir par la souscription d'une police d'assurance. Cette dernière est une opération de couverture déclinée en plusieurs contrats, pour assurer soit les biens d'un assuré (assurance dommage), sa propre personne (assurance de personnes) ou bien même ses responsabilités envers les tiers (Assurance de responsabilités).

L'assurance de personnes étant à la fois une couverture d'un risque et une constitution d'épargne, connaît une continuelle croissance, ce qui prouve l'importance capitale et vitale de cette branche dans toutes ses dimensions et notamment pour ce qui est du développement socioéconomique de toutes les sociétés et de l'homme en particulier. C'est du moins l'une des raisons qui permettent de considérer une telle branche en tant que moyen permettant de drainer l'épargne à long terme (André Rochelle, 2009).

Ainsi, l'assurance de personnes et pour éviter toute confusion avec les assurances sur la vie, englobe aussi bien cette dernière, que l'assurance santé, accidents corporels et voyage.

Dans la pratique, l'importance de ladite branche est peu apparente sur le marché algérien des assurances, l'assurance de personnes et notamment celle sur la vie, qui est un facteur essentiel de l'épargne, restent largement sous exploitées.

C'est dans cette optique que plusieurs travaux ont été faits et beaucoup d'articles ont été rédigés là où il est souvent question de lire plusieurs facteurs

## **Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...**

qui sont suspectés d'être le mayon faible qui bloque le développement de la branche des assurances de personnes dans toutes ses formes.

Il est vrai que peu de contrats ont été souscrits, laissant ainsi le champ ouvert pour chercher à détecter les éléments tributaires à la souscription d'un des contrats AP, ou bien au sens inverse, les facteurs qui bloquent la souscription de ce genre de contrats.

L'objet de cet article est de situer les différents axes influençant et freinant l'évolution de la branche d'assurance vie en Algérie, mais aussi de mesurer leurs aptitudes en termes de connaissance, d'intérêt et de choix en produits AP, et plus particulièrement ceux de l'assurance vie.

L'objectif de cette étude est de tenter d'approcher d'une manière différente l'analyse des produits d'assurance vie, qui a pour habitude d'être étudié à l'aide des techniques actuarielles, ce qui va apporter un nouvel éclairage de ce secteur. D'autre part, cette recherche a été effectuée dans le but d'essayer d'apporter une contribution aux actuelles ou aux futures études dans ce domaine.

Le principe de cette forme d'assurance repose sur le caractère forfaitaire du dédommagement déterminé préalablement à la signature de la police, sera réglé à la suite de l'événement qui le conditionne.

### **2-Eléments et produits de l'assurance de personnes :**

Les assurances de personnes ont pour but de garantir l'intégralité physique de l'individu et les conséquences d'un décès prématuré ou d'une vieillesse prolongée, elles sont constituées d'une multitude d'acteurs ainsi que de plusieurs produits, que nous allons exposer dans ce qui suit.

#### **2-1- Les éléments(François Ewald-Jea, 2007) :**

Les intervenants dans un contrat d'assurance de personnes sont les même que ceux qui interviennent dans un tout autre contrat d'assurance :

- **Assureur**
- **Souscripteur**
- **Assuré**
- **Bénéficiaire**

Et selon les types de contrats, les qualités d'assuré, du souscripteur et du bénéficiaire peuvent se trouver réunies. En effet, bien souvent, dans les assurances en cas de vie, mixtes, incapacité ou invalidité, l'assuré peut être en même temps : le souscripteur, le bénéficiaire ou le souscripteur et le bénéficiaire. Tandis que dans les assurances en cas de décès, l'assuré peut se trouver en même temps souscripteur, mais en aucun cas bénéficiaire.

#### **2-2- Les produits(Faivre, 1986) :**

Les principaux produits de cette branche sont les suivants :

- **Assurance contre les accidents corporels :**

L'assurance « accident corporel » a pour objet de garantir l'assuré contre les conséquences de toute atteinte dommageable pour l'organisme provoquée par un

événement fortuit indépendant de la volonté avec l'exclusion des lésions organiques de nature non accidentelle. Du point de vue de la loi, l'assurance accident corporel ne présente pas de caractère obligatoire. Pour certains, elle répond plus à un besoin de sécurité individuelle ressenti en fonction du mode de vie ou à cause de la pratique du sport.

○ **Assurance maladie :**

L'assurance maladie ou assurance santé, est un dispositif chargé d'assurer un individu face à des risques financiers de soins en cas de maladie, ainsi qu'un revenu minimal lorsque la maladie prive la personne de travail. Dans la plupart des pays occidentaux, comme en Algérie une grande part de l'assurance maladie est prise en charge par l'Etat. C'est d'ailleurs une des composantes fondamentales de la sécurité sociale, et un devoir de l'État selon la Déclaration universelle des droits de l'homme de 1948.

○ **Assurance complémentaire santé :**

Appelé aussi Assurance complémentaire maladie, c'est une assurance qui s'étend de l'assurance souscrite en complément des prestations garanties par la sécurité sociale. Elle est un élément de ce que l'on désigne généralement sous le vocable de « protection sociale complémentaire », qui peut être définie comme l'ensemble des garanties souscrites en complément de celles qui résultent de l'organisation de la sécurité sociale. La nécessité de cette assurance complémentaire découle du caractère limité des prestations mises en œuvre par la sécurité sociale dans le cadre de la solidarité sociale (F. Ewald et J.-H. Lorenzi, 2008).

○ **Assurance assistance-voyage :**

Une assurance voyage est un contrat permettant de bénéficier d'indemnités pour des dommages que pourrait subir ou occasionner un assuré lors de son voyage à l'étranger. L'assurance peut ainsi couvrir les frais occasionnés par l'annulation d'un voyage, la perte de ses bagages, un accident ou des problèmes médicaux.

○ **Assurance rapatriement de corps :**

Les sociétés d'assurance ont créé ce produit dans un but précis, celui d'éviter à la famille de l'assuré les soucis liés à son décès loin de son pays d'origine. En effet, en cas de décès de l'assuré dans son pays de résidence, l'assureur garanti son rapatriement et celui de sa famille dans leurs pays d'origine, pour un contrat collectif ou uniquement de l'assuré, pour un contrat individuel.

○ **Assurances sur la vie**(H. Delvaux et M. Magneç, 2001) :

Les assurances sur la vie constituent la branche la plus importante des assurances de personnes. Ce type d'assurance répond à un double besoin : d'une part ; la protection de la famille contre les conséquences pécuniaires du décès du chef de la famille, d'autre part, la constitution par une épargne librement acceptée, d'un capital ou d'une retraite, dont l'assuré pourra disposer en cas de survie à un âge choisi par lui.

## Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...

Dans les deux cas, le capital assuré n'est pas évalué en fonction d'un dommage éventuel, mais fixé par l'assuré qui apprécie librement sa situation en tenant compte de ses ressources.

La notion d'indemnité n'intervient en aucun cas, selon que l'assuré entend se constituer personnellement un capital ou une rente s'il est encore vivant à une date déterminée, certaines combinaisons peuvent toutefois faire intervenir en même temps plusieurs éventualités d'où ces trois catégories suivantes :

- **Assurance en Cas de Vie** : Dans ce cas, le capital différé est une assurance qui garantit le paiement d'un capital ou une rente fixé à l'avance si l'assuré est encore en vie à l'échéance du contrat.
- **Assurance en Cas de Décès** : Elle garantit le paiement d'un capital souscrit au bénéficiaire désigné au contrat si l'assuré décède avant le terme du contrat.
- **Assurance Mixte** : Elle réunit les deux conditions, si l'assuré décède avant terme, le capital est versé au bénéficiaire et si l'assuré survie il sera le bénéficiaire du capital.

Afin de réaliser notre étude qui porte sur la détermination des variables influençant la décision des individus pour la souscription des produits d'assurance de personnes particulièrement d'assurance vie et pour pouvoir étudier et comprendre les choix et les perceptions d'une population déterminée, il faudra élaborer une collecte d'informations. la méthode la plus adaptée à la nature des informations à collecter sur le terrain est « **l'enquête par sondage** », l'utilisation d'un échantillon représentatif de la population et d'un questionnaire adressé à ce dernier nous permettra de connaître le niveau d'assimilation de ces produits par la population algérienne, pour avoir une connaissance approché sur ce marché qui reste à priori peu connu. En se basant sur une enquête par sondage, et l'utilisation d'un questionnaire adressé à un échantillon de 500 personnes, au niveau de la wilaya d'Alger.

### 3- Déroulement de notre enquête par sondage :

La méthode d'échantillonnage qu'on a utilisée est la méthode des quotas qui vise à construire un échantillon qui soit un reflet le plus possible de la population de référence d'où la structuration de la population selon des variables de contrôles appelé aussi variable de quotas, dans notre cas ces variables sont l'âge et le sexe, c'est la méthode empirique la plus fréquemment utilisée dans les enquêtes socio-économiques, et la plus adaptée dans le cas de notre étude.

Par contraintes du temps et de budget, notre sondage a été effectué auprès de 500 personnes, et s'est déroulée au niveau de la Wilaya d'Alger dans des différents communes, l'enquête a été effectué dans les sites jugé accessibles aux individus, ces sites sont parmi ceux les plus fréquenter par les gens, dans le but de récolter un maximum d'informations diversifiés.

L'objectif de notre enquête est de mesurer l'aptitude des individus algériens en termes de connaissance, d'intérêt et de choix face aux produits

d'AP particulièrement d'assurance vie. En effet, pour le questionnaire, nous avons fait en sorte de poser des questions qui peuvent ressortir les informations recherchées, en générale il se compose des parties ci- après :

- La première partie est pour **les renseignements personnels**, qui nous permettent d'avoir les caractéristiques des individus sondés à savoir : l'âge, le sexe, l'état civil et l'état de santé.
- La deuxième partie est pour **les renseignements professionnels** : l'activité ainsi que l'intervalle de son revenu. Cette question nous est nécessaire pour savoir l'influence de l'activité ainsi que les capacités financières pour contracter ou pas un produit d'assurance vie.
- La troisième partie c'est celle dédié aux **renseignements sur l'assurance**, elle comporte 14 questions y compris les sous questions, les informations visées se résument par :
  - La demande d'assurance, cela consiste à savoir si le sondé est assuré ou pas, ainsi de connaître le ou les produits d'appel contractés et le budget annuel qu'il y consacre.
  - Les perceptions des individus sur les assurances de personnes, ce qui est important à notre étude, étant donné que l'assurance vie est l'un des produits de l'assurance de personnes. Cette étape nous informe, si les individus sondés connaissent ou pas ce type d'assurance et indique en suite les produits d'assurance de personnes déjà contractés.
  - Les informations sur les assurances vie, qui ont été collectés sur la base de plusieurs étapes aussi, ils nous permettent de :
    - Connaître le niveau d'assimilation des produits d'assurance vie par les individus à savoir s'ils connaissent ou pas ce type d'assurance, et leur perceptions et intérêts vis-à-vis ces produits.
    - Préciser les produits déjà contractés et la raison d'avoir souscrit ce type d'assurance, ainsi de présenter une opinion sur le raisonnablement du tarif du produit contracté.
    - Savoir les raisons qui freinent la souscription d'un contrat assurance vie par les individus sondés qui n'y sont pas intéressés.
    - Faire ressortir les attentes des individus, à savoir le montant proposé pour contracter un des produits d'assurance vie, Le point de vente préféré pour la souscription de ce type de contrat, ainsi qu'un avis sur l'évolution du marché algérien d'assurance vie.

#### **4-Résultats de notre sondage :**

Notre étude consiste à analyser les différentes variables qui influent sur la perception des individus en matière d'AP en général et de l'assurance vie en particulier. En effet après la collecte des données, on a effectué une codification, analyse et interprétation des résultats de sondage, l'analyse des données collectées était à travers plusieurs techniques, qui nous a permis de situer les différents axes influençant et freinant l'évolution de la branche d'assurance vie en Algérie. On résume ces différentes analyses dans ce qui suit :

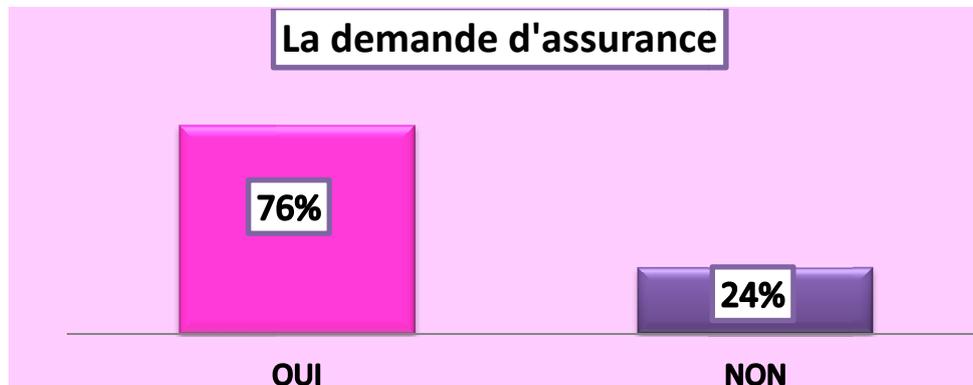
## Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...

### 4-1- L'analyse univariée :

Pour connaître la structure globale de l'échantillon à l'aide des représentations graphiques, les principaux résultats de cette analyse sont :

- **La demande d'assurance :**

Graphique N°01 : La répartition des individus entre être assuré ou pas

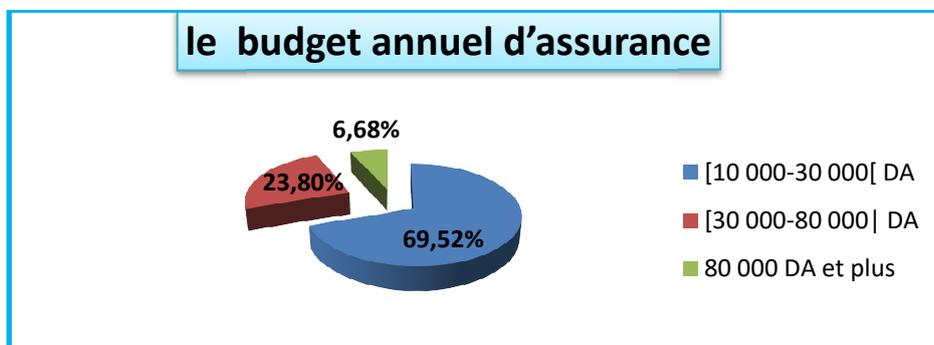


Source : Nos résultats traités sur EXCEL.

D'après ces résultats, nous concluons que les trois quarts de notre échantillon est assuré.

- **Le budget d'assurance :**

Graphique N°02 : La répartition des individus selon le budget annuel d'assurance



Source : Nos résultats traités sur EXCEL.

Ce graphique représente uniquement les individus assurés, voire 76% des individus sondés. D'après le graphique, on constate que l'assurance reste un produit de seconde nécessité, car plus des deux tiers de la population sondée ne lui consacre qu'un budget minimum.

- **Les assurances de personnes :**

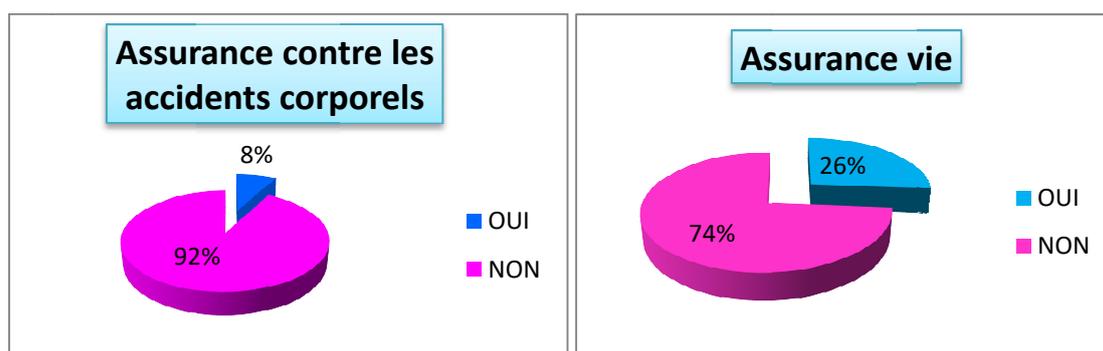
**Graphique N°03 : la répartition des individus selon leur connaissance en assurances de personnes**



**Source : Nos résultats traités sur EXCEL.**

La représentation ci-dessus indique que plus de la moitié (53%) des enquêtés ne connaissent pas les assurances de personnes alors que 47% des enquêtés connaissent ce type d'assurance. Par contre, l'enquête ne donne pas le niveau de connaissance des produits d'assurance de personnes, parce que cela nécessite une étude approfondie. Le fait que la moitié ne connaît pas, implique un effort plus important de la part des compagnies d'assurances en matière de communication.

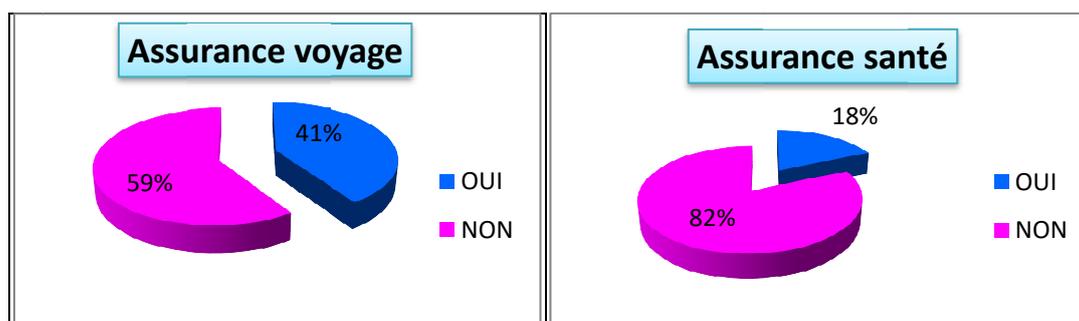
**Graphique N°04 : Répartition des individus selon les produits d'assurance de personnes contractés.**



**Source : Nos résultats traités sur EXCEL.**

L'assurance contre les accidents corporels est inférieure à 10%, par ce que la procédure d'indemnisation prend du temps, et le barème ne reflète pas l'importance du dommage corporel.

Le quart des personnes sondées a souscrit une assurance vie, pour des raisons d'obligation contractuelles mais la majorité le fait par volonté personnelle.



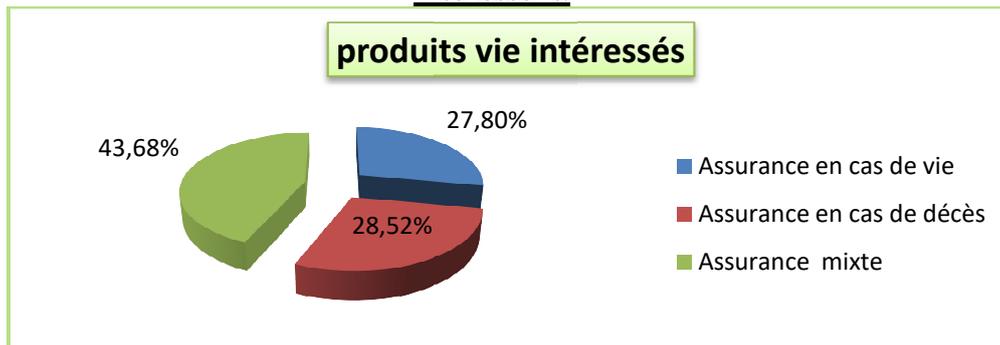
**Source : Nos résultats traités sur Excel.**

## Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...

On constate bien d'après les présentations graphiques ci-dessus qu'une part importante des assurés en assurance de personnes (41%) ont contacté une assurance voyage et cela peut être expliqué du fait que les voyageurs s'assurent principalement par obligation contractuelle. Pour l'assurance santé la proportion est de 18% des personnes interrogées, ce pourcentage est le même que celui de la complémentaire santé du moment qu'actuellement en Algérie c'est le seul produit assurance santé qui existe hormis celles de la CNAS.

### o les assurances vie :

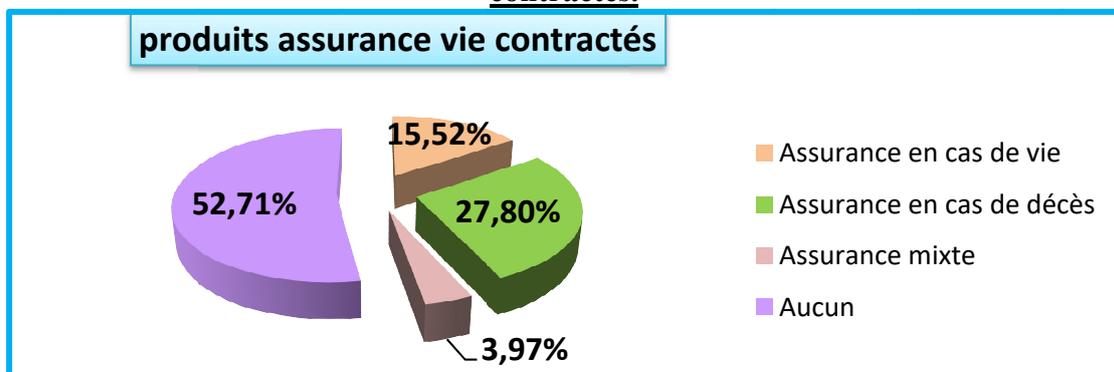
#### Graphique N°05 : La répartition des sondés selon les produits d'assurances vie qui les intéressent.



Source : Nos résultats traités sur Excel.

La majorité des personnes intéressées par les produits vies, préfère souscrire l'assurance mixte, parce qu'elle couvre plus de risques.

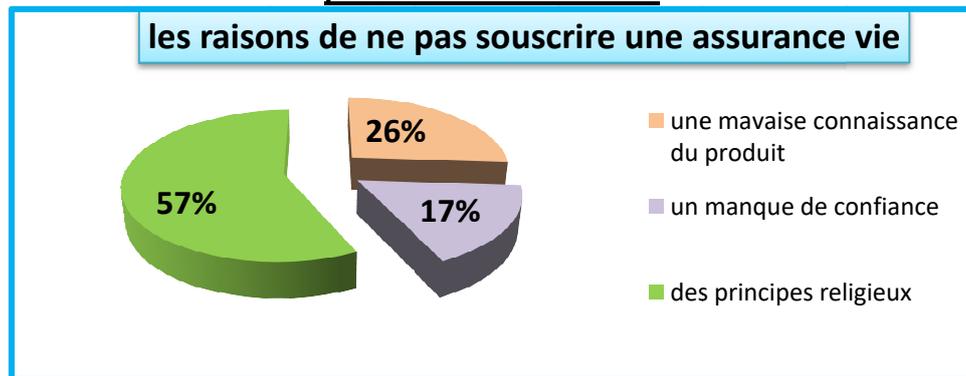
#### Graphique N°06 : La répartition des sondés selon les produits d'assurance vie contractés.



Source : Nos résultats traités sur Excel.

La moitié des sondés intéressés par les produits d'assurance vie n'ont contracté aucun produit. Pour les produits contractés l'assurance en cas de décès est la garantie la plus répondue, par exemple pour le besoin d'obtention de crédit bancaire, suivi par l'assurance en cas de vie, et en dernier on trouve l'assurance mixte avec une proportion qui ne dépasse pas 4%.

**Graphique N°07 : La répartition des assurés selon les raisons de contracter un des produits d'assurance vie**



**Source :** Nos résultats traités sur Excel.

La première raison qui freine la souscription d'un contrat assurance vie, par les individus sondés est la mauvaise conception du produit, qui doit prendre en considération le facteur religieux (57%), une bonne qualité de service pour que les gens voient l'utilité du produit, une bonne communication pour faire connaître le produit.

○ **Les principaux résultats de l'analyse univariée sont :**

- La majorité des individus sondés sont assurés, notamment en assurance automobile.
- L'assurance reste un produit de seconde nécessité, car plus des deux tiers de la population sondée ne lui consacre qu'un budget minimum.
- Un effort notable devrait être instauré par les compagnies d'assurances en matière de communication vu qu'une partie importante des sondés ne connaît pas les assurances de personnes.
- 55% des individus enquêtés sont intéressés par les assurances vie, dont la majeure partie de ces personnes sont intéressés par les garanties mixtes. Ce qui reste intéressant pour les compagnies d'assurance, qui devrait accorder plus d'attention à l'aspect communication pour mieux faire connaître ce marché qui reste-à priori-peu connu.
- Le quart des individus sondés a contracté une assurance vie ce qui va nous aider à bien cerner leurs comportements pour leur proposer des produits plus adaptés à leurs besoins.
- La forte influence de l'aspect religieux sur la décision de souscrire des produits d'assurance vie.

**4-2- L'analyse Bivariée :**

Il s'agit de l'utilisation des tableaux croisés, et ce dans le but d'établir des relations entre les variables étudiées et définir leur force de relation à travers les tests d'associations.

Les tableaux les plus importants de croisement des variables sont :

- **Structure de la demande d'assurance selon le revenu :**

**Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...**

Le tableau croisé ci-dessous, nous indique que le nombre des non assurés baisse avec l'augmentation du revenu, comme nous le montre clairement le dernier intervalle (plus de 90000 DA) avec 49 personnes assurées sur 50, soit 98 % du total, ce qui reflète une potentielle relation entre ces deux variables, qui peut être expliqué par la diminution de l'aversion du risque quand la solvabilité de l'individu est grande. Pour les individus sans revenu, on trouve que logiquement ils ne s'assurent pas, pour cause d'absence d'une capacité de se couvrir.

**Tableau N°01 : tableau croisé \*assurance -revenu \***

Êtes-vous assuré ?		Indiquer l'intervalle de votre revenu ?				Total
		[15000-45000] DA	[45000-90000] DA	Plus de 90000 DA	Aucun revenu	
	OUI	174	143	49	12	378
	NON	34	6	1	81	122
Total		208	149	50	93	500

**Source :** les données du questionnaire traité sur IBM SPSS Statistics 20.

○ **Structure des produits AP contractés par les sondés selon la connaissance :**

A première vue, le tableau n° 08 nous indique que la plus part des individus n'ayant contracté aucun produit AP ne connaissent pas cette branche, ce qui est compréhensible. D'autre part, le quart des individus ayant contracté une assurance voyage ou assurance santé ne connaissent pas les AP, par ce que l'assurance ne constitue qu'une étape parmi d'autres à l'atteinte d'un autre objectif (par exemple dossier visa), et ne connaissent qu'un de ses produits achetés, souvent pour des obligations contractuelles. Il faut noter que l'assuré n'est pas sensé savoir dans quelle branche se trouvent ces produits d'assurance

**Tableau N°02 : tableau croisé \* produits AP –AP\***

Lequel avez-vous déjà contracté ?		Connaissez-vous les AP ?		Total
		OUI	NON	
	Assurance voyage	139	63	202
	Assurance accident corporelle	36	3	39
	Assurance santé	63	29	92
	Assurance vie	127	3	130
	Aucun	34	179	213
Total		235	265	500

**Source :** les données du questionnaire traités sur IBM SPSS Statistics 20.

○ **Structure du produit vie intéressée selon l'état civil :**

Dans ce tableau on constate que les célibataires portent le plus grand intérêt à l'assurance vie et la mixte, alors que les mariés portent le plus grand intérêt à l'assurance décès et la mixte aussi, du fait qu'ils ont plus de responsabilités. L'intérêt pour un produit ne veut pas automatiquement dire un achat de la part de l'individu.

Tableau N°03 : tableau croisé \* lequel intéressé –état civil\*

<i>Lequel vous intéresse-t-il ?</i>		<i>État civile</i>				Total
		Célibataire	Marié	Divorcé	Veuf	
	Assurance vie	54	18	5	0	77
	Assurance décès	20	42	8	9	79
	Assurance mixte	53	59	6	3	121
Total		127	119	19	12	277

**Source :** les données du questionnaire traités sur IBM SPSS Statistics 20.

○ **Structure du produit vie intéressée selon l'âge :**

Cette structure fait ressortir deux intervalles secondaires, ceux qui appartiennent à la catégorie : de 20 à 45 ans, qui sont principalement intéressés par l'assurance en cas de vie et la mixte, et ceux qui appartiennent à la catégorie : de 46 ans et plus, qui sont principalement intéressés par l'assurance en cas de décès et la mixte. Cette nouvelle division ne fait que nous indiquer un simple état d'âme qui est propre à chaque catégorie, lorsqu'on appartient à la première catégorie on préfère assurer sa vie future, c'est la jeunesse, alors que l'appartenance à la seconde catégorie fait que l'on préfère assurer la vie des gens qui nous entourent, c'est la sagesse.

Tableau N°04 : tableau croisé \* lequel intéressé –âge\*

<i>Lequel avez-vous déjà contracté ?</i>		<i>Intervalle d'âge ?</i>					Total
		[20-26]	[26-36]	[36-46]	[46-56]	56 ans et plus	
	Assurance vie	2	18	12	7	4	43
lequel avez-vous déjà contracté?	Assurance décès	1	13	10	18	36	78
	Assurance mixte	2	3	0	1	4	10
	Aucun produit	48	54	26	13	5	146
Total		53	88	48	39	49	277

**Source :** les données du questionnaire traités sur IBM SPSS Statistics 20.

○ **Structure du produit vie contractée selon la catégorie socioprofessionnelle :**

En croisant la variable du tableau précédent, la raison de l'achat d'un produit vie, avec l'activité professionnelle du sondé, il en ressort une remarque importante, qui est le fait que plus de la moitié des fonctionnaires ayant contracté un produit vie, le font par obligation contractuelle, ce qui peut s'expliquer par le fait que ces derniers ont besoin de garantir leurs engagements vis-à-vis des créanciers à cause de leur modeste revenu, alors que la majeure partie des retraités et la totalité des professions libérales le contracte par volonté personnelle, du fait de leur forte capacité à épargner.

## Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...

**Tableau N° 05 : tableau croisé \* raison souscription –activité\***

Pour quel raison l'avez-vous contracter?	Qu'elle est votre activité professionnelle ?				Total
	Fonctionnaire	Libéral	Retraité	Autre	
Par obligation contractuelle	47	0	3	1	51
Par volonté personnelle	21	34	25	0	80
Total	68	34	28	1	131

**Source :** les données du questionnaire traités sur IBM SPSS Statistics 20

○ **Les principaux résultats de l'analyse Bivariée sont :**

- L'influence du revenu au niveau de l'achat des produits d'assurance, ainsi que le budget consacré à cette dernière.
- La moitié des sondés qui sont intéressés par les produits vie ne sont pas couverts, donc ce marché est à fort potentiel.
- L'influence de l'état de santé sur le fait de contracter ou pas un des produits d'AV.
- L'intérêt en un des produits d'AV est influencé par l'activité, l'état civil ainsi que l'âge.
- L'influence de l'âge ainsi que l'état de santé sur le fait de contracter une AV.
- Influence de l'activité sur la raison de souscription d'un des produits d'AV.

Après avoir effectué les deux analyses *précédentes*, il nous est paru évident la nécessité de réaliser une analyse qui puisse prendre en considération plusieurs variables explicatives à la fois (analyse multivariée) pour mieux répondre à notre problématique.

### **4-3-L'analyse multivariée :**

Il s'agit de l'Analyse Factorielle des Correspondances Multiples, AFCM, qui nous permettra, à travers des groupes de variables, à mieux définir les interrelations.

Afin d'objecter cette dernière, on va partager les variables en deux groupes selon le thème traité, un 1<sup>er</sup> groupe représente les individus qui ont déjà contracté un des produits d'assurance vie, et le 2<sup>ème</sup> groupe représente ceux qui n'ont jamais contracté ce type de produit.

○ **Les principaux résultats de l'AFCM réalisée sur les individus ayant déjà contracté un produit vie sont :**

- Le plan factoriel de cette analyse, a fait sortir une opposition entre les assurés en cas de décès et mixte, qui sont plutôt âgés, en moyenne ou mauvaise santé mais aisés financièrement contre les assurés en cas de vies, qui sont plutôt jeunes, en bonne santé mais limités financièrement.
- Le choix du produit contracté par l'assuré dépend de son : âge, état de santé, revenu ainsi que sa catégorie socioprofessionnelle.

- Le lieu de souscription préféré reste, et cela du côté de la majeure partie des assurés, les agences d'assurance ou le lieu de travail, mais, sans oublier une nouvelle catégorie de clients, qui s'intéressent le plus par les voies bancaires et internet.
- **Les principaux résultats de l'AFCM réalisée sur les individus qui n'ont jamais contracté de produits vie sont :**
  - Le premier regroupement sur le plan factoriel de cette analyse, nous informe que le manque de confiance exprimé envers la souscription de ce genre de contrat est étroitement lié à l'état de santé de l'individu, ce qui explique la vision pessimiste de ces derniers sur l'évolution ce secteur.
  - Le deuxième regroupement, est celui des individus dont les principes religieux bloquent un intérêt quel qu'il soit en ce type de produits, d'où le montant nul proposé pour une éventuelle souscription d'un contrat vie.
  - A travers cette analyse, on constate que ce plan oppose les individus intéressés, qui sont plutôt jeunes, en bonne santé et ont déjà souscrit une assurance de personnes contre les individus non intéressés, qui plutôt âgés, en moyen ou mauvais état de santé et non jamais souscrit de contrat d'assurance de personnes.
  - L'intérêt en produits d'assurance sur la vie est le plus communiqué par les individus âgés de moins de 56 ans.
  - Le non intérêt est plus exprimé par des individus plutôt âgés, cela est dû à une mauvaise connaissance de ces produits mais surtout pour des principes religieux, d'où le montant nul proposé.

### **5-Résultat et Conclusion**

- **Notre étude nous a permis de faire ressortir les résultats suivants :**
  - Les jeunes individus, voire les moins de 26 ans, expriment un vif intérêt en l'assurance en cas de vie, ce qui peut être très lucratif si ce marché se fait plus connaître de son existence.
  - L'assurance en cas de décès attire le plus, des individus ayant déjà contracté une assurance de personnes, ce qui démontre un caractère prudentiel dû à la charge qu'ils détiennent d'une famille probablement, c'est le marché le plus considérable, car les moyens financiers, que ces individus ont, sont aussi un fort contribuant à la souscription d'un contrat vie.
  - On confirme la grande influence des variables âge et revenu, sur le choix des produits vie contractés. En effet, l'analyse a montré que :
    - L'état civil n'a pas une grande influence sur le choix du produit vie contracté, mais plutôt sur le produit vie intéressée.
    - L'état de santé influe grandement sur le choix de souscription d'un contrat vie.

## Titre: Les déterminants microéconomiques de la demande d'assurance...

- On constate que, la connaissance des produits d'assurance vie n'influe qu'au niveau de ceux qui n'ont jamais contracté un des produits vie, autrement dit, cette variable subdivise notre échantillon entre ceux qui sont intéressés et ceux qui ne le sont pas.
- En outre, cette analyse confirme que, le principe religieux est la raison qui interfère le plus à la souscription, ou même l'intérêt, des individus, en produits d'assurance vie.
- **Sur la base des résultats obtenus, nous préconisons aux compagnies d'assurance ce qui suit :**
  - Le peu d'individus qui connaissent les produits vie, est le reflet d'une mauvaise communication de la part des sociétés, c'est pour cela que nous proposons à ces compagnies **d'investir encore plus de fonds en matière de campagnes publicitaires.**
  - On recommande aux sociétés d'assurance, **d'agrandir leurs réseaux de distribution, et d'exploiter les nouvelles voies de distribution,** voire E-commerce et Bancassurance, vu, qu'une part non négligeable des sondés, s'intéressent vivement à une éventuelle souscription par internet ou par banque.
  - Vu, la cause de la réticence, le facteur religieux, exprimé par la majeure partie des individus sondés, vis-à-vis des produits vie, on propose aux sociétés d'assurance **d'adopter leurs produits à ces croyances, et ce par la commercialisation de produits vie en conformité avec les principes islamiques.**

### 6-Bibliographie :

1. André Rochelle. (2009). *Livre d'assurance top pratique*. Paris Edition Top;p.45.
2. F. Ewald et J.-H. Lorenzi. (2008). Encyclopédie de l'Assurance.
3. Faivre, Y. L. (1986). Droit des Assurances. pp. 12-13.
4. François Ewald-Jea, H. L. (2007). Encyclopédie de l'Assurance. p. 432.
5. H. Delvaux et M. Magnec. (2001). Les nouveaux produits assurance-vie.
6. J. YEATMAN. (2008). Manuel International de l'Assurance, Edition Economica.
7. François Ewald-Jea, Hérné Lorenzi. (2013). Encyclopédie de l'Assurance, Edition Economica.
8. H. Delvaux et M. Magnec, « Les nouveaux produits assurance-vie », col. Actuariat 1991.
9. F.Couilbault, C.Eliashberg, M. Latrassé. (2014). « Les grands principes de l'assurance » 5<sup>ème</sup> édition l'Argus de l'assurance.
10. Pierre Petauton. (2006). « Théorie et Pratique de l'Assurance Vie », Dunod, Paris.
11. Thierry Poincelin. (2003). « Calculs élémentaires de l'assurance vie », éd Economica, Paris.